الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 315 / Year 27 / March 2006
آذار / مارس 2006 / السنة السابعة والعشرون / العدد 315

ملتقى قطر الاقتصادي
الدوحة
17-18 إبريل 2006


محمد العبار
"يعولم" إعمار


جانال: BMW
نحو المرتبة الأولى



قولاغاصي: "سرايا القابضة"
قاطرة الاستثمار


أسهم الوليد
في دبي ولندن




المصارف اللبنانية في المرحلة العربية

ملف خاص:
الصيرفة الاسلامية
في البنوك السعودية

ملتقى الشرق الأوسط للتامين
المنامة 20 مارس

ملتقى الاتصالات والإنترنت
مسقط 24 مايو

الاكتتاب العام الأولي



جذور راسخة | قاعدة صلبة | تخطيط استراتيجي

شاركونا الحصاد

بنك الإثمار ش.م.ب. (قيد التحويل)

الإكتتاب العام الأولي ("الإكتتاب العام") لعدد يصل إلى ١٥٠,٠٠٠,٠٠٠ سهم بقيمة إسمية قدرها ١,٠٠ دولار أمريكي وبسعر طرح قدره ٢,٢٥ دولار أمريكي للسهم

تاريخ بدء الاكتتاب: ١٩ فبراير ٢٠٠٦ | تاريخ إقفال الاكتتاب: ١٢ مارس ٢٠٠٦

جميع الجنسيات مؤهلة للاكتتاب

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

يحفل هذا العدد بعدد كبير من الأخبار والمتابعات تتعلق بتأسيس شركات عربية جديدة، أو توسّع ونمو شركات قائمة، أو تحالفات بين شركات عربية وأخرى دولية. وتحمل هذه التطورات دلالات عميقة ومتنوعة.

أبرز هذه الدلالات هي أنّ القطاع الخاص يلعب الدور الرئيسي في تحريك الفوائض المالية النفطية بعكس الفورة النفطية السابقة في حقبة السبعينات حيث تولّت الحكومات هذه المهمة.

وفي حين تركزت الموجة الأولى لحركة القطاع الخاص على التوظيف الكثيف في أسواق الأسهم والعقار، بما يحمله ذلك من مخاطر، إلا أن الموجة الثانية حملت اتجاهات مختلفة. إذ اندفعت الشركات إلى التوسّع في أنشطتها التشغيلية وتنويع هذه الأنشطة، إضافة إلى التوسّع خارج الحدود الوطنية؛ كما ظهرت شركات جديدة مشتركة، تمكّنت من النمو والتوسّع بسرعة قياسية. ودخل عدد منها حلبة المنافسة الإقليمية بل والدولية مع شركات عالمية عريقة.

وتجارب المصارف اللبنانية و"موانئ دبي" و"إعمار" و"المملكة للاستثمارات الفندقية" و"سرايا القابضة" وبنك إثمار، الواردة في هذا العدد، هي نماذج لهذه التطورات.

مجموعة **الاقتصاد والأعمال** إذ تتابع عن كثب الحركة النشطة للشركات العربية من خلال مطبوعاتها لا سيما مجلة "الاقتصاد والأعمال" و"الميدل ايست ترافل"، فإنها تُسهم في هذه الحركة من خلال المؤتمرات والملتقيات التي تنظّمها.

وباتت هذه الملتقيات فرصة يحرص رجال الأعمال وكبار المسؤولين الحكوميين على الاستفادة منها للتفاعل وتطوير فرص الأعمال.

وهناك سلسلة من الملتقيات تستعد المجموعة لعقدها قريبا ابرزها حسب تواريخ انعقادها: ملتقى الشرق الاوسط الثالث للتأمين (المنامة 20-21مارس)، ملتقى قطر الاقتصادي (الدوحة 17-18 أبريل)، الملتقى العربي الثامن للاتصالات والانترنت (مسقط 9-10 أبريل)، منتدى الاقتصاد العربي (بيروت 11 –12 مايو).

العدد 315

الاقتصاد والأعمال

محتويات آذار / مارس 2006



78



65



68



56

اقتصاد وأعمال

مقال

مقابلة

اقتصاد عربي

تعاون عربي

سياحة

تأمين

نفط

اقتصاد جديد

نقل جوي



عائلة واحدة، بنك واحد، صندوق مأمون واحد

اشترك الآن في صندوق الأهلي المأمون للمتاجرة بالأسهم السعودية (٣) المغلق لمدة ثلاث سنوات* واستفد من فرص الاستثمار في السوق السعودية المميزة بنموها المضطرد من دون تعريض رأس المال المستثمر للمخاطر حيث تبلغ درجة الحماية التي يقدمها هذا الصندوق ٩٠٪، كما أن هذا الصندوق يستثمر في القطاعات المختلفة في المملكة

*الحد الأدنى للاستثمار هو ٢٥٠٠٠٠ ريال سعودي

NCB الأهلي
كلنا واحد

www.alahli.com
800 244 1005

المملكة للاستثمارات الفندقية تطرح أسهمها في دبي ولندن

تستعد شركة المملكة للاستثمارات الفندقية، الذي يملك غالبيتها الأمير الوليد بن طلال، لطرح أسهمها لجمهور المستثمرين عبر اكتتاب عام يتضمن بيع أسهم عادية سيتم ادراجها في بورصة دبي العالمية وأسهم ايداع عالمية (Global Depository Stocks) يتم ادراجها في بورصة لندن للأوراق المالية؛ وتأتي هذه الأسهم من زيادة جديدة لرأس المال وليس من بيع المساهمين الحاليين لأي من حصصهم.

وقد تمّ تحديد سعر الطرح الأولي بـ 9,25 دولارات للسهم الواحد. ويعطي هذا السعر الشركة تقييماً بحدود 1,58 مليار دولار قبل تطبيق الخيار الذي يعطي مديري الإصدار حق بيع 4294497 سهماً إضافياً على الأسهم المقرر إصدارها في الطرح الأساسي وعددها 42944967 سهماً. وتمثل نسبة الأسهم المطروحة 25 في المئة من رأس المال الإجمالي للشركة بعد زيادته، وترتفع هذه النسبة إلى 26,8 في المئة في حال إصدار الأسهم الإضافية. ووفق السعر المحدد ستكون حصيلة الإصدار ما بين 397 و437 مليون دولار. وتشير نسبة التغطية التي بلغت 14 ضعفاً عما هو مطلوب، والسعر الذي بيعت به الأسهم، إلى استمرار شهية المستثمرين القوية لشراء الأسهم المطروحة في أسواق المنطقة.

وفي حين اعتبرت بعض المؤسسات الاستثمارية أن السعر المستهدف يبدو



سرمد الذوق



الأمير الوليد بن طلال

مرتفعاً بعض الشيء بالمقارنة مع الارباح التي حققتها الشركة في العام 2005، أشارت مصادر أخرى إلى أن التوصل الى قيمة عادلة لأسهم الشركة لا يتطلب فقط الأخذ في الاعتبار ايرادات وارباح الشركة في الفترة الماضية، انما أيضاً امكانات النمو المستقبلية بعد دخول الفنادق قيد الانشاء حالياً، وعددها 11، طور التشغيل وتملك فنادق جديدة وفق خطة التوسع المطروحة، إضافة إلى قيمة العقارات المملوكة من الشركة والمتمثلة بالفنادق والمنتجعات في محفظتها.

ويشير الرئيس التنفيذي للشركة سرمد الذوق أن الاصدار هو عبارة عن زيادة جديدة لرأس المال ولا تتضمن بيع المساهمين الحاليين لأي من أسهمهم في الوقت الحاضر. ويأتي على رأس المالكين الحاليين الأمير الوليد بن طلال البالغة حصته أكثر من 55 في المئة، في حين تتوزع الأسهم المتبقية على الجهات التالية: شركة "ايفا" الكويتية، محمد بن عيسى الجابر، الأخوان محمود وهشام الحافظ، ناصر المطوع العتيبي، د.عيسى الكواري، والشركة الليبية العربية للاستثمار الخارجي (LAFICO) والادارة. وبالطبع فإن حصص هؤلاء المساهمين ستنخفض بعد اتمام الزيادة الجديدة لرأس المال والتي لن يشاركوا فيها.

وتملك "المملكة للاستثمارات الفندقية" حصصاً متفاوتة في 26 فندقاً ومنتجعاً في 13 بلداً، منها 15 يجري تشغيلها حالياً و11 قيد الانشاء أو في المراحل الأولى من التطوير. وتقع معظم هذه الفنادق والمنتجعات في المنطقة العربية. وتملك الشركة أيضاً فندقاً في دولة كينيا وبحصة نسبتها 25 في المئة من فندق فور سيزنز جورج الخامس في باريس. وتدير هذه الفنادق ثلاث شركات ادارة عالمية هي: "فور سيزنز" الأميركية المتخصصة بإدارة الفنادق الفخمة، و"موفنبيك" السويسرية و"فيرمونت" الكندية التي قام الأمير الوليد بن طلال مؤخراً بتملكها بالكامل بالمشاركة مع "كولوني كابيتال" الأميركية، في صفقة بلغت قيمتها 3,9 مليارات دولار. كذلك يملك الوليد حصصاً متفاوتة في كل من "فورسيزنز" و"موفنبيك".

ويرى الذوق أن الهدف من الزيادة ليس فقط الحصول على موارد جديدة لتمويل خطة التوسع بل أيضاً فتح الباب أمام الشركة للاستفادة من مصادر التمويل المختلفة في السوق من سندات وغيرها.

وفي الوقت الذي لا يبدو أن هناك ترابطاً بين الاعلان عن طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام وتملك الوليد بن طلال وشركة كولوني كابيتال لشركة فيرمونت العالمية التي تدير أكثر من 88 فندقاً حول العالم، تؤكد العمليتان التركيز الذي يضعه الوليد بن طلال، وهو المالك الأساسي للشركة ولشركة المملكة العالمية للفنادق، على القطاع الفندقي الذي أصبح يشكل ثقلاً مهماً في استثماراته العالمية التي تضم أيضاً حصصاً مؤثرة في "سيتي غروب"، "تايم ورنر"، "نيوزكورب" و"ديزني لاند" باريس وغيرها.

"مملكة" الفنادق ترسمل على فورة الأسهم

رئيس "إعمار": وجهتنا المقبلة أميركا

جدّه - مروان النمر

صرّح **محمد العبار**، رئيس مجلس إدارة شركة إعمار العقارية، أن الوجهة المقبلة للشركة ستكون الولايات المتحدة الأميركية؛ معتبراً أن "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" هي "فرصة العمر وشرف كبير لنا".

وقال **العبار** لـ"الاقتصاد والأعمال" على هامش منتدى جدّه للاستثمار: "بعد الدخول إلى السوق السعودية التي تُعدّ الأكبر إقليمياً فإننا نتطلع إلى دخول السوق الأميركية خلال أشهر قليلة". أما عن طريقة الدخول فهي "من خلال تملك شركات عقارية أو القيام بمشاريع مشتركة".

التطوّر الثاني الذي أفصح عنه **العبار** هو زيادة عدد المشاريع التي تعتزم "إعمار" القيام بها بالشراكة مع "أرماني للشقق الفندقية والمنتجات" من 10 إلى 17 مشروعاً.

ليست منطقة حرة

أما بالنسبة لـ "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، فبعد تحديد رأس مال شركة إعمار KSA المطوّر الرئيسي للمشروع بـ 8,5 مليارات ريال، "من المتوقع طرح نسبة 30 في المئة من الشركة للاكتتاب العام قبل نهاية العام الحالي، حيث أنجزنا نشرة الاكتتاب وتم تعيين بنك HSBC كمدير للإكتتاب، ونحن بانتظار موافقة هيئة السوق المالية السعودية".

إلى ذلك، نفى **العبار** أن تكون "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" منطقة حرة، معتبراً أنها "منطقة اقتصادية يتم فيها تقديم جميع الخدمات الحكومية للمستثمر عن طريق الهيئة العامة للاستثمار، بحيث يتم الحصول على موافقات البناء وتصاريح العمل عن طريق الهيئة، أما المناطق الحرة فمفهومها مختلف كل الاختلاف".

ووعد **العبار** أن تستقبل "المدينة" أول مجموعة من الشركات والسكان بداية العام 2008، "حيث يتم العمل في أقسام "المدينة" الستة بالتوازي كمرحلةٍ واحدة"، لافتاً أن "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" عبارة عن "فلسفة وتوجه لتحسين مستوى البنية التحتية في المملكة لما فيه منفعة للنمو الاقتصادي السعودي وتعزيز قدراته على الارتباط بالاقتصادات العالمية".

ورداً على سؤال عن ثمن الأرض؛ أجاب: "حصلنا عليها بسعر مناسب".

يُذكر أن "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" تمتدّ على مساحة 55 مليون متر مربع؛ بطول 35 كلم على شاطئ البحر الأحمر جنوب مدينة رابغ، وتنقسم إلى 6 مناطق: الضاحية السكنية، الضاحية الصناعية، الجزيرة المالية، الميناء البحري، المرافق الشاطئية والمدينة التعليمية.



محمد العبار

الطريق نحو العالمية

إلى ذلك، أكد العبار أن مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" العملاق لن يؤثر على سير العمل في مشاريع "إعمار" الباقية، حيث يتم العمل على قدم وساق لإنجاز مشروع برج دبي بحلول العام 2008 بكلفة 2,3 مليار دولار، بالإضافة إلى "بهية باي" في المغرب الذي يتضمن 7100 فيللا و225 شقة فندقية بكلفة 1,2 مليار دولار، و"قمم القاهرة" الذي يشتمل على أكثر من 25 ألف شقة سكنية بكلفة 4 مليارات دولار، و"تلال دمشق" بكلفة 3,5 مليارات دولار، و"البوابة الثامنة" التي تضم أكثر من 3 آلاف منزل عصري في دمشق أيضاً، بالإضافة إلى المشاريع قيد الإنجاز في المراحل النهائية في دبي مثل "مرسى دبي" و"المرابع العربية".

وعن آلية تمويل مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" البالغة كلفته 27 مليار دولار، وباقي مشاريع الشركة التي تمّ إطلاقها بوقتٍ موازٍ تقريباً، أوضح العبار: "بالإضافة إلى طرح 30 في المئة من أسهم "المدينة" للاكتتاب العام، فإننا نعتمد على جزء من الأموال التي جمعتها الشركة العام الماضي من الاكتتاب في مضاعفة رأس المال من 2,835 مليار درهم إلى 5,671 مليارات درهم، عدا عن الاعتماد على السيولة المتوفرة من التدفق النقدي لبيع العقارات وتأجيرها".

ونفى العبار في الختام أن يكون توجّه "إعمار" إلى الأسواق الخارجية ناجم عن تشبُّع سوق دبي عقارياً، مؤكداً أن "العرض لا يفوق الطلب في دبي، بل نحن شركة ذات طموح غير محدود وننتهز كافة الفرص التي تأتينا". ■

■■

"مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" فرصة العمر وشرف كبير لنا

■■


CHIC
FOR MEN

مركز كليمنصو الطبي: مستشفى إقليمي في بيروت



ستيفن طومسون (اليمين) و د. مؤنس قلعاوي

مع الافتتاح الرسمي لـ"مركز كليمنصو الطبي" في بيروت، شهد القطاع الصحي تدشين واحد من أحدث المراكز الصحية في المنطقة عموماً. صحيح أن قيمة المشروع المقدرة بنحو 70 مليون دولار قد تكون متواضعة اذا ما قورنت بحجم المدن الطبية التي يتم تأسيسها في العالم العربي عموماً، الا أن مركز كليمنصو الطبي يستمد نقاط قوته من 4 عوامل أساسية: التحالف مع مؤسسة "جونز هوبكنز ميديسن انترناشونال" الرائدة عالمياً، التكنولوجيا المتقدمة المطبقة في المركز، توافر القوى العاملة الكفوءة، وموقع بيروت كنقطة جذب وتاريخها العريق كمستشفى للشرق.

وكان مركز كليمنصو الطبي باشر العمل قبل نحو 5 أشهر من الافتتاح الرسمي حيث يوضح الرئيس التنفيذي د. **مؤنس قلعاوي** انه "خلال هذه الفترة، قمنا بالعديد من الخطوات العملية. واستقبلنا عدداً كبيراً من المرضى، كما نفذنا أكثر من ألفي مهمة تشخيص واكثر من 400 عملية جراحية بما فيها 20 عملية قلب مفتوح ونحو 100 عملية تمييل". ويعتبر **قلعاوي** مركز كليمنصو الطبي مشروعاً جديداً بمفهوم جديد في توفير الرعاية الصحية الى لبنان ومنطقة الشرق الأوسط عموماً؛ "ونؤمن أنه مع ارتفاع الفاتورة الصحية، حان الوقت لتقديم نوعية جديدة من الخدمات الصحية المعتمدة على Evidence-based medicine وعلى بروتوكولات علاج معينة تقوم على تعددية الآراء والتشخيص الدقيق. وتتجلى في هذا السياق اهمية التحالف مع "جونز هوبكنز ميديسن انترناشونال" فيها بوصفها افضل مستشفى في الولايات المتحدة للعديد من السنوات حيث ان جذور المؤسسة راسخة في صناعة الرعاية الصحية. وقد اثبت نظام الرعاية الصحية لدى "جونز هوبكنز" في ما خص الادارة والتدريب جديته، ونريد أن نستفيد من هذه المعرفة وتطبيقها في مركز كليمنصو الطبي. كما ان هذا التحالف سيمنح الطاقم الطبي والاداري في مركز كليمنصو الطبي الفرصة لمواكبة التطورات الحاصلة في قطاع الرعاية الصحية، الأمر الذي سوف يساعدنا على تقديم مفهوم جديد للرعاية الصحية في المنطقة عموماً".

ويضيف: "كذلك قررنا الاستثمار في مركز كليمنصو الطبي لاستقدام أفضل التكنولوجيا المتوفرة في العالم. ويمكننا القول من دون أي تردد أن مركز كليمنصو الطبي هو من افضل المراكز تجهيزاً في العالم ككل خصوصاً في ما يتعلق بالتصوير الشعاعي وجراحة القلب. اما عنصر القوة الثالث فهو القوى العاملة الكفوءة والتي هي السبب الرئيسي وراء اقتناع "جونز هوبكنز ميديسن انترناشونال" للمجيء الى بيروت. كما أنّ بيروت تعطينا قيمة مضافة اضافية خصوصاً وان الايام المقبلة ستثبت أنّ بيروت هي مركز جميع الخدمات في منطقة الشرق الاوسط بما فيها خدمات الاستشفاء والرعاية الصحية. وتشكل بيروت نقطة جذب للبلدان المجاورة، بحيث يتحوّل مركز كليمنصو الطبي الى مستشفى اقليمي".

أمّا وجهة النظر العالمية في ما خص مركز كليمنصو الطبي فيستعرضها النائب الاول للرئيس في "جونز هوبكنز ميديسن إنترناشونال" ستيفن طومسون مشيراً الى أنه "في ما يتعلق بمؤسسة جونز هوبكنز ميديسن انترناشونال فإنّ هدفنا ليس فقط التأسيس لمعرفة طبية استناداً الى الاكتشاف والابحاث، إنما أيضاً مشاركة هذه المعرفة، من خلال العمل مع مؤسسات طبية عريقة تُشاطرنا الرؤية".

حجم العمل لا يقاس بالأسرّة

يوضح طومسون انه لا يمكن النظر الى مركز كليمنصو الطبي من زاوية التكلفة فقط لأن هذا يعطي انطباعاً خاطئاً عن القيمة الحقيقية للاستثمار؛ فالمشاريع التي نسمع عنها في البلدان المجاورة بمئات الملايين من الدولارات انما يذهب الجزء الاكبر من هذه الاموال لأعمال البُنى التحتية والانشاءات. في المقابل، فإنّ الجزء الاكبر من الاستثمار في مركز كليمنصو الطبي تركز في التكنولوجيا الحديثة وتدريب الكوادر الطبية والادارية، الامر الذي يجعل من مركز كليمنصو الطبي عنواناً للجودة والخدمات المتقدمة .

أما اذا كانت الجودة ترتب ارتفاعاً في الفاتورة الطبية، يوضح د. **قلعاوي** ان "العمل في مركز كليمنصو الطبي يرتكز على مفهوم الجودة العالية بأفضل الاسعار cost Effective. والواقع ان التجربة الغربية في ما خص بروتوكول Evidence-based medicine اثبتت أنه يمكن الافادة من احدث التكنولوجيات بأقل تكلفة ممكنة. وهذه هي السياسة التي نسعى الى تطبيقها في مركز كليمنصو الطبي. لذا نجد ان تكلفة الطبابة في المركز وعلى الرغم من مستوى الفخامة والتقنيات المتطورة تساوي تماماً او اقل من كلفة الاستشفاء في المؤسسات الاخرى الموجودة في لبنان. الامر الذي دفع بجميع شركات التأمين بما في ذلك صندوق الضمان الاجتماعي الى التعاقد مع مركزنا". ومن هذا المنطلق، يؤكد د. **قلعاوي** أن "عدد الاسرّة في المستشفى لا يعكس حجم العمل خصوصاً وأن مفهوم الطبابة يعتمد على الاقامة القصيرة الى المتوسطة في المركز، وهذا ينعكس إيجابياً على الفاتورة الصحية للمواطن". ■



بنك لبنان والمهجر ش.م.ل.

مميّزات أعمال عام ٢٠٠٥

بالمقارنة مع ٢٠٠٤

الأول في القطاع المصرفي اللبناني

- **الموجودات:** ١١,٩ مليار دولار اميركي، أي بزيادة ١٠٪ (عدا عن الموجودات في خارج الميزانية)
- **الودائع:** ١٠,٢ مليار دولار اميركي، أي بزيادة ١٣٪
- **الأموال الرأسمالية:** ٩٥٧,٤ مليون دولار أميركي، أي بزيادة ٢١٪
- **الأرباح الصافية:** ١٣٦,٨ مليون دولار أميركي، أي بزيادة ٥٠٪

أوّل مصرف لبناني يدخل مصر ورومانيا

وهذا الدخول المبكر إلى السوق المصرية مكّن بنك لبنان والمهجر من شراء وبأفضل الشروط بنك مصر رومانيا الذي يملك ثمانية فروع في مصر (الجيزة، القاهرة، الإسكندرية، الغردقة) وخمسة فروع في رومانيا (Bucharest, Constanta, Brasov, Cluj)

أوسع شبكة فروع دوليّة لمصرف لبناني تؤمّن أفضل الخدمات للزبائن وأشملها

عزّزت مجموعة بنك لبنان والمهجر انتشارها الدولي خلال العام ٢٠٠٥ إذ أصبحت تشمل بالاضافة الى فروع بنك مصر رومانيا، فروعاً في لبنان (٤٤ فرعاً عاملاً واربع فروع قيد التأسيس) وباريس ولندن وجنيف ودبي والشارقة والأردن (عمّان فرعان عاملان والثالث قيد التأسيس) وقبرص (ليماسول) وسورية (ستة فروع عاملة في دمشق، حلب، اللاذقية، حماه وثلاثة فروع قيد التأسيس في طرطوس وحمص ودمشق (المزّة)).

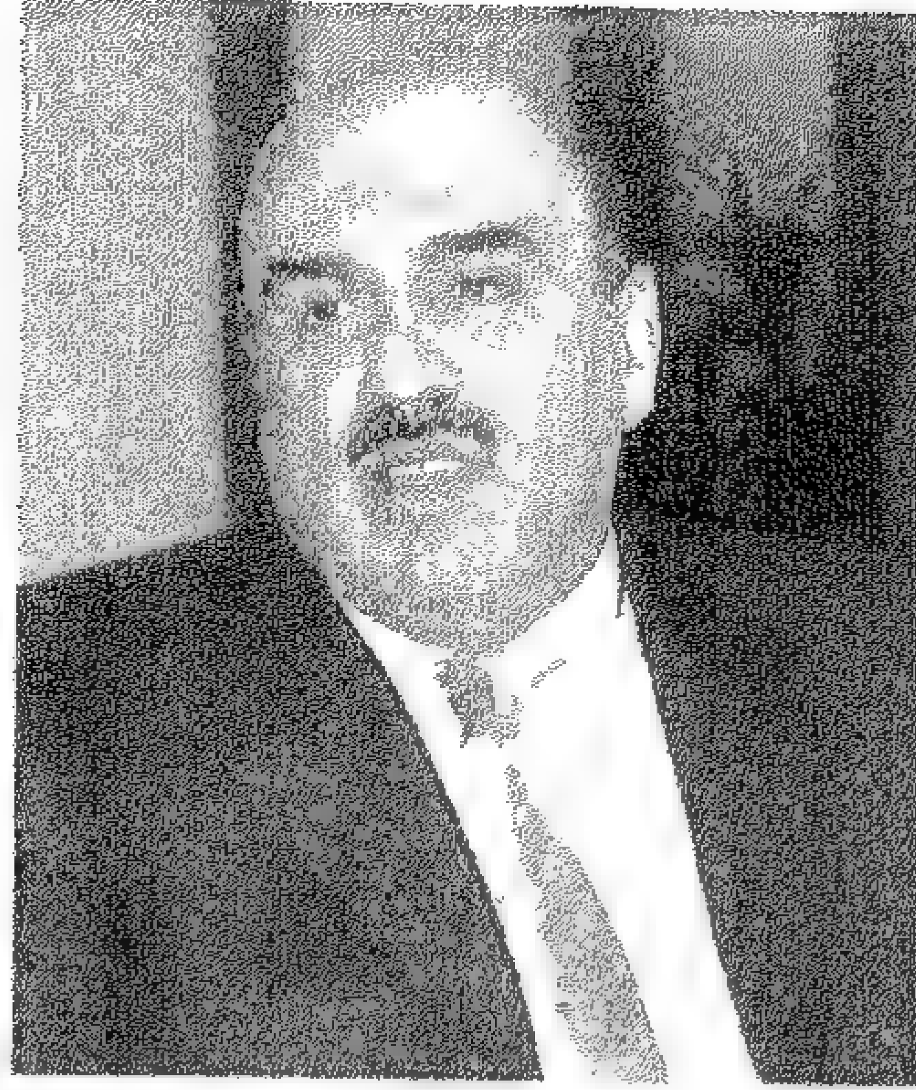
المصرف الأكثر تفضيلاً والأقوى ماليّاً حسب المرجعيات الدولية المختصّة

- المصرف اللبناني الوحيد على لائحة أكبر ٥٠٠ مصرف في العالم من حيث الموجودات وفقاً لـ **The Banker**.
- أفضل مصرف في لبنان وفقاً لـ **Global Finance**.
- أفضل مؤسسة إقراض في لبنان وفقاً لـ **Euromoney**.
- الانفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية بين المصارف اللبنانية وفقاً لـ **Capital Intelligence**.
- **معدل الملاءة :** حوالي ٣٣٪ أي ٢,٧٥ ضعف المعدّل المطلوب في لبنان.



بنك الإثمار
طرح 150 مليون سهم

تنتهي في 12 آذار/ مارس الجاري مهلة الاكتتاب في طرح أسهم بنك الاثمار لبيع 150 مليون سهم بسعر 2,25 دولار للسهم أي بعلاوة إصدار قدرها 1,25 دولار، وبإنجاز الاكتتاب الذي يلقى إقبالاً يرتفع رأس مال البنك المسجل في البحرين من 150 إلى 360 مليون دولار.



خالد جناحي

وبلغت أرباح بنك الاثمار 22,1 مليون دولار في العام 2004 ونحو 16,3 مليوناً في النصف الأول من العام 2005.

وتأتي زيادة رأس مال بنك الإثمار وطرح اسهمه للاكتتاب العام وادراجها في بورصة البحرين، ولاحقاً في بورصة الكويت، في اطار عملية اعادة هيكلة مجموعة دار المال الإسلامي التي بدأت منذ أعوام مع تولي **خالد عبدالله جناحي** مقاليد الادارة في المجموعة. وسيكون بنك الإثمار بمثابة إطار مرجعي وقاعدة انطلاق لعملية توسع جديدة للشركات التابعة له والتي تمثل ثقلاً أساسياً في أعمال مجموعة دار المال الاسلامي وتضم أيضاً مصارف أخرى على رأسها مصرف الشامل في البحرين وبنك فيصل الاسلامي في مصر.

وكان تمّ في وقت سابق تعيين الشركاء الستراتيجيين في عملية الطرح الأولي وهم: مصرف الشامل الذي يتولى مهام المدير الأول والمستشار المالي، شركة KPMG لتوفير الخدمات الاستشارية، كما تم توقيع اتفاقات فردية (كجهات للإكتتاب) مع بيت الاستثمار العالمي (الكويت)، "أموال" (قطر)، "أبراج كابيتال" (الإمارات)، بنك البحرين والكويت وصندوق التقاعد البحريني. كذلك تم تعيين بيت الاستثمار العالمي كشريك إداري واستشاري ومصرف الشامل وبنك البحرين والكويت لتولي عملية تحصيل الاكتتابات.

وكان بنك الإثمار أتمّ في تشرين الاول/ اكتوبر 2003 عملية تملك حصص دار المال الاسلامي في عدد من مؤسساتها الرئيسية مقابل 120 مليون دولار أميركي. وتضمنت هذه العملية تملك حصة 100 في المئة من الشركة الاسلامية للاستثمار الخليجي (البهامس) و49 في المئة من مؤسسة فيصل المالية (سويسرا)، و28 في المئة من بنك فيصل الاسلامي المحدود (الباكستان)، و40 في المئة من شركة سوليداريتي و9،9 في المئة من بنك فيصل الاسلامي المصري.

"نخيل" العقارية تطلق "نخيل للفنادق والمنتجعات"



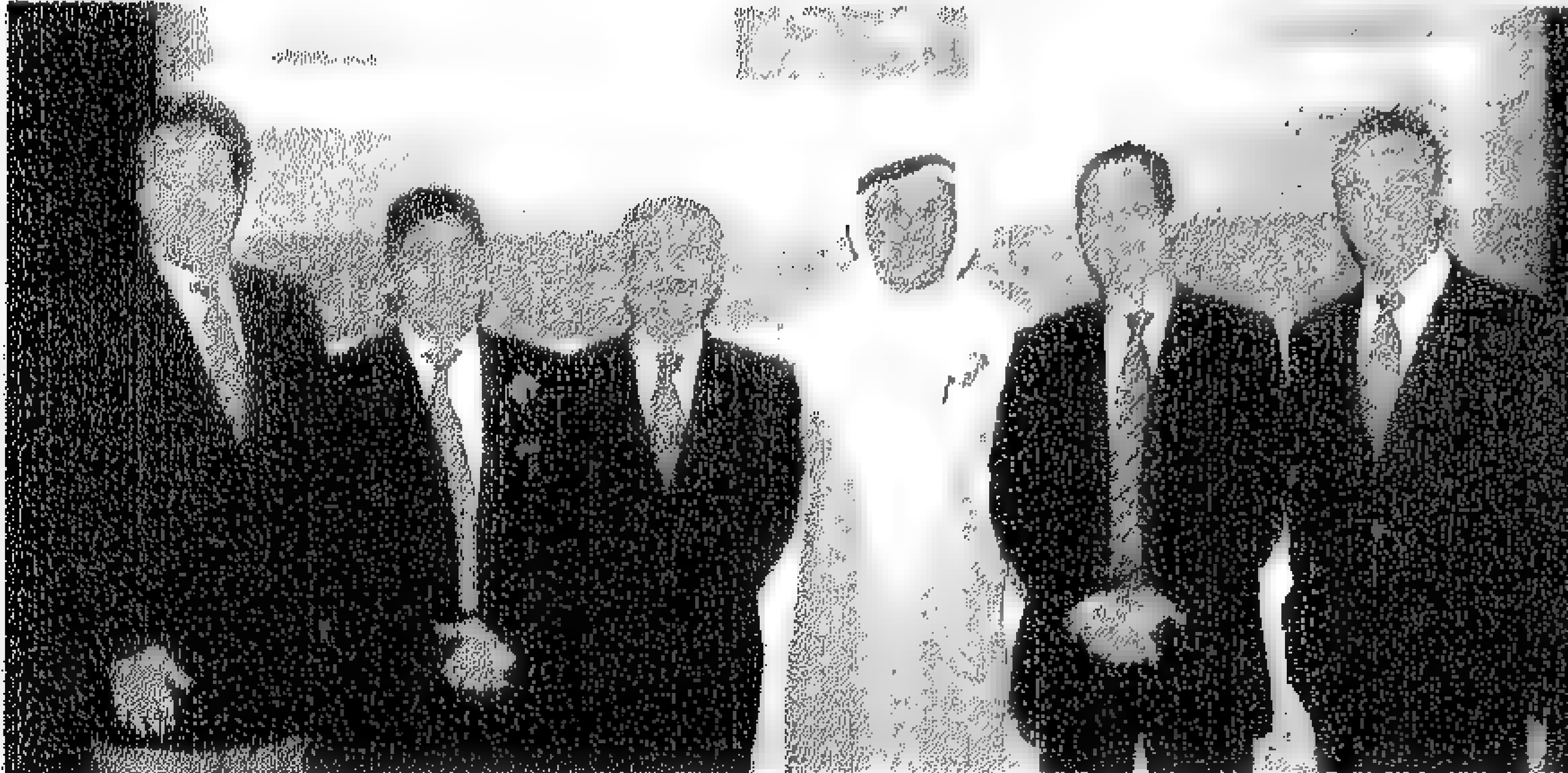
سلطان احمد بن سليّم

أطلقت شركة "نخيل" العقارية شركة استثمارية جديدة هي "نخيل للفنادق والمنتجعات"، وذلك بهدف تطوير قائمة من العقارات السياحية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا وروسيا وكومنولث الدول المستقلة. وعيّنت الشركة **جيمس ويلسون** رئيساً تنفيذياً لها.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "نخيل"، **سلطان أحمد بن سليّم**: "سنحرص على أن تجمع "نخيل للفنادق والمنتجعات" أبرز الخبرات الإدارية من دبي والعالم".

وتشمل قائمة المشاريع الأولية للشركة "فندق وبرج ترامب جزيرة النخلة جميرا"، الذي يضم 800 شقة فندقية خاصة، وفندقاً ومنتجعاً يتألف من 150 غرفة فندقية و100 فيللا خاصة وأكواخاً شاطئية على مشروع "جزر العالم"، وفندقاً ومنتجعاً يضم 400 غرفة في جيبوتي، وفندقاً يضم 200 غرفة فخمة و200 شقة فندقية على مشروع جزيرة "النخلة، جميرا". كما تشمل مشاريع الشركة الأخرى قيد التطوير عقارات في المغرب وعمان وأفريقيا والهند وآسيا وكومنولث الدول المستقلة.

"بيتس بان غلف" تحتفل بيوبيلها الفضّي



من اليمين: بيل رايلانس، أندرو سكوت، عبد الله ماجد الغرير، ترو بيليغان، آي بوجاني، وتوبي هور

احتفلت مجموعة بيتس بان غلف (Bates Pan Gulf)، المتخصصة في مجال الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط، بمرور 25 عاماً على تأسيسها.

تقدّم المجموعة، إلى جانب الإعلانات، سلسلة من الخدمات في مجالات التسويق المباشر والعلاقات العامة والتصميم الإعلاني ورعاية الفعاليات، إضافة الى خدمات تسويق الرعاية الصحية.

وتحدث رئيس مجلس إدارة مجموعة بيتس بان غلف **عبد الله ماجد الغرير** عن مسيرة المجموعة خلال ربع قرن، منوهاً بالنجاح الذي حققته منذ انطلاقتها.

ومن جهته، لفت الرئيس التنفيذي للمجموعة **آي بوجاني** أن نحو 60 في المئة من عائدات المجموعة ناتجة عن الخدمات المتكاملة للعملاء، الأمر الذي ساهم في المحافظة على نسبة نمو 22 في المئة سنوياً خلال العقد الماضي.

"العبدلي للاستثمار والتطوير": توقيع عقود لإنشاء 5 أبنية بينها برج سكني


الشيخ بهاء الحريري — أكرم أبو حمدان

وقعت شركة العبدلي للاستثمار والتطوير خمسة عقود مع شركة أردنية تضم ائتلافاً من مستثمرين أردنيين وخليجيين لإنشاء 5 أبنية من بينها برج سكني.

رحّب رئيس مجلس إدارة شركة العبدلي **بهاء الحريري**، الذي حضر حفل التوقيع، بالشركات المستثمرة، وقال: "إنها الخطوة الأولى لإتمام جميع عقود المستثمرين المطوّرين في المشروع، والتي تأتي في أعقاب نهاية المرحلة الأولى من البنية التحتية". واعتبر أن هذه العقود "تعزز وتدعم الاقتصاد الأردني من خلال استقطاب الاستثمارات المحلية والعالمية، وهي تقع ضمن أهداف الشركة في خلق فرص استثمارية من خلال تقديم مبان سكنية ومكاتب ومحلات تجارية ذات مستوى عالمي".

ووقّع العقود، في مقر الشركة في عمّان، مدير عام الشركة المهندس **جمال عيتاني** ومدير عام الشركة الأردنية، مدير عام شركة دبي للمقاولات، التي ستتولى التنفيذ، **عبد الله يبرودي**.

وتنص العقود الموقّعة على قيام الشركات المستثمرة بإنشاء خمسة أبنية بمساحة بناء كلية تبلغ 54 ألف متر مربع، يضاف إليها مواقف السيارات وطوابق الخدمات. وتشمل المباني برجاً سكنياً بارتفاع 125 متراً، وأربعة مبان أخرى تتكون من 7 إلى 9 طوابق، إثنان منها مخصصة للمكاتب، وإثنان للسكن، ويمكن استغلال الطوابق الأرضية لجميع المباني كمحلات تجارية.

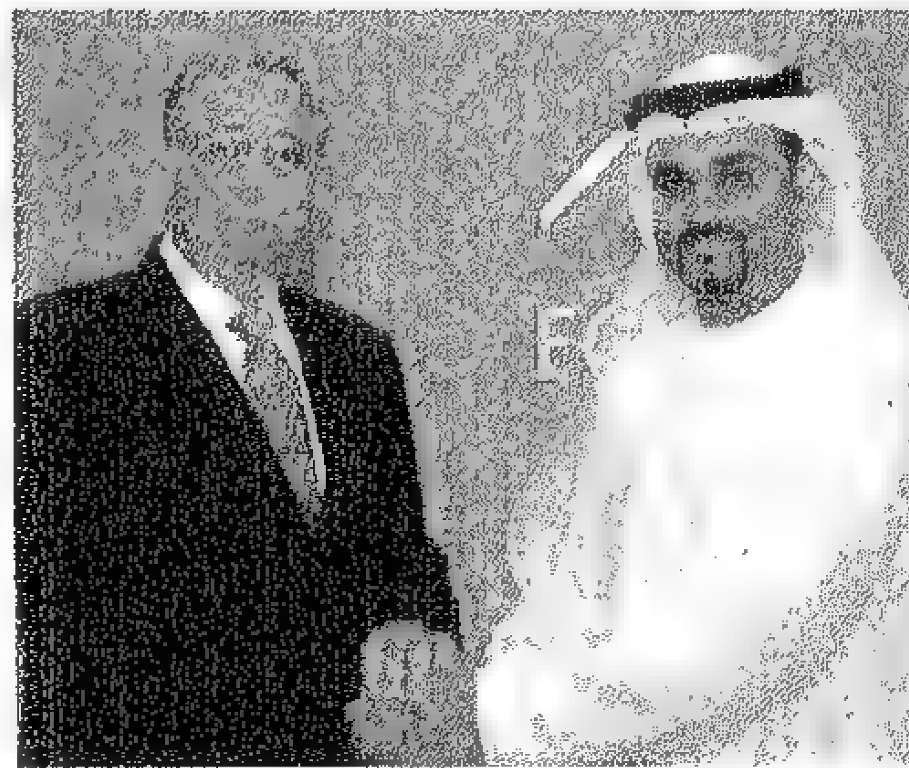
وقال **يبرودي**: "إننا فخورون كوننا أصبحنا جزءاً من هذا المشروع المميز على مستوى المنطقة، ونحن نرى فيه فرصة جيدة لتحقيق عائدات استثمارية مناسبة"؛ وأضاف: "سنقوم بتنفيذ هذه المباني والمرافق وفي أعلى المعايير للجودة العالمية، وسنلتزم بالمخططات الرئيسية للمشروع بما يضمن تحقيق رسالة "العبدلي" بالتفرد والإبداع".

ويعتبر مشروع تطوير منطقة العبدلي أكبر مشروع في قلب العاصمة عمّان، إذ يغطي مساحة 35 هكتاراً ومساحة بناء تزيد على المليون متر مربع، ويفوق حجم الاستثمار فيه مليار دولار. ويمتاز المشروع بطابعه المتنوع، إذ يضم 7 مناطق متنوعة: منطقة قطاع تكنولوجيا المعلومات، منطقة المشاة، منطقة شارع سليمان النابلسي للمكاتب التجارية، منطقة التسوّق المركزية، منطقة الشقق السكنية والمكاتب، حرم الدراسات العليا التابع للجامعة الأميركية في الأردن، ومنطقة الأنشطة المدنية التي تشمل مكتبة الملك حسين ومركز الفنون الأدائية، وهذه المنطقة مرتبطة بثلاثة معالم بارزة موجودة من قبل وهي مسجد الملك عبد الله الأول ومجلس الأمة ومبنى قصر العدل. ويهدف المشروع إلى تحويل منطقة العبدلي إلى وسط حضاري متناسق للعاصمة عمّان وقلباً نابضاً لها.

وشركة العبدلي للاستثمار والتطوير هي نتاج شراكة بين مؤسسة استثمار الموارد الوطنية وتنميتها (موارد) وشركة سعودي أوجيه، وتتوزع أسهمها مناصفة بينهما. ويتألف مجلس إدارة الشركة من 6 أعضاء يتوزّعون بالتساوي بين الشركتين، ويرأسه الشيخ **بهاء الحريري**، ويتولى نيابة الرئاسة رئيس مجلس إدارة "موارد" المهندس **أكرم أبو حمدان**.

"أن.بي.كيه كابيتال" في "مركز دبي المالي العالمي"

حصلت شركة أن.بي.كيه كابيتال (NBK Capital) — الذراع الاستثمارية لبنك الكويت الوطني على ترخيص من سلطة دبي للخدمات المالية لمزاولة نشاطها في مركز دبي المالي العالمي.


جورج نصرة (اليسار) و د. عمر بن سليمان

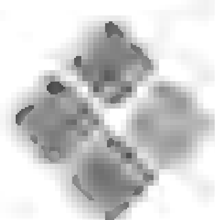
وقال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة أن.بي.كيه كابيتال **جورج يوسف نصرة** أن حصول الشركة على هذا الترخيص يُعد خطوة مهمة في تنفيذ استراتيجيتها، حيث تؤهلها هذه الرخصة لأن تكون ضمن نخبة من المؤسسات المالية في العالم والمتواجدة في مركز دبي المالي العالمي؛ كما تفتح الباب أمام الشركة للتوسّع في مجال تقديم الخدمات الاستثمارية في منطقة الخليج والشرق الأوسط من خلال تواجدنا في مركز دبي المالي. وأكد أن هذه الخطوة تأتي أيضاً تعزيزاً لخبرة بنك الكويت الوطني المصرفية والمالية العريقة منذ العام 1952.

"سما": شركة سعودية للطيران المنخفض الكلفة

تم تأسيس شركة طيران "سما"، المنخفضة الكلفة، في السعودية، لتصبح شركة الطيران الرابعة في المملكة، بعد الخطوط الجوية السعودية، و"ناس" لدرجة الأعمال، وطيران "المملكة".

وأقرّ رأس مال الشركة الجديدة بنحو 54 مليون دولار وتهدف إلى تسيير رحلات إلى كافة أنحاء المملكة في المرحلة الأولى ومن ثم إلى بلدان الشرق الأوسط بتعرفة منخفضة، كما تسعى الشركة الجديدة لدعم خدمات الخطوط الجوية السعودية بنقل المسافرين الذين لا يتوفر لهم السفر أحياناً نتيجة الضغط في الحجوزات في المطارات السعودية.

وأعلن رئيس مجلس إدارة شركة أعمال التثمير المحدودة، إحدى الشركات المشاركة في "سما" الأمير بندر بن خالد، أنه من المخطط للشركة أن تبدأ عملياتها في صيف العام الحالي إلا أن ذلك يتوقف على تأمين الموافقات المطلوبة، لافتاً إلى أن الشركة أنهت الخطوات الأساسية من حيث الإجراءات النظامية.



تنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال

بيروت تستضيف منتدى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للتنمية

ديجو: منصة حوار لدعم الإصلاح

تحت عنوان "الإصلاح من أجل التنمية" ينعقد "منتدى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للتنمية الخامس MENA Development Forum (MDF 5)" بين 6-9 أبريل 2006 في بيروت، بمشاركة البنك الدولي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP، تتويجاً لجهود شركاء المنتدى من المفكرين في المنطقة، على مدى سنتين، في وضع برامج إصلاحية إقليمية مختلفة؛ وتنظّم هذا المنتدى مجموعة الاقتصاد والأعمال.

ويقام هذا المنتدى منذ العام 1997 كل عامين تقريباً وقد استضافته دول عدة في المنطقة قبل لبنان، وهو يسعى الى منح القوة للمجتمع المدني للمشاركة في تشكيل السياسات العامة. وتتحدث عن المنتدى كبيرة خبراء معهد البنك الدولي التابع لمجموعة البنك الدولي، **شانتال ديجو** قائلة: "سوف يشكّل المنتدى منصة حوار تتناول كيفية دعم الإصلاح ومساعدة منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في اتخاذ الخطوات الملائمة في سبيل مستقبل أفضل عبر جمع عملاء التغيير وإعطائهم القوة. وهو يهدف الى تبني وترويج التحالف بين الجهات المختلفة الصانعة للتغيير التي تتمثل بالحكومات والمجتمع المدني والنساء والشباب، واختيار المشاركين المختلفين لمشاركة خبرتهم في مجال تحقيق التغيير. ونتوقع أن ينتج عن MDF خطة عمل إصلاحية في مجالات عدة لمساعدة دول المنطقة على السير في الاتجاه الصحيح مع الإشارة الى أهمية دعم وتعزيز الثقة في ان التغيير والإصلاح نابعان من الدولة نفسها".

وتشرح **ديجو** عن آلية اختيار البلد المضيف لهذا المنتدى قائلة: "يتم ذلك على أساس المنافسة بين شركاء MDF الذين يودون إقامة المنتدى الإقليمي في دولهم. وكان شريك المنتدى اللبناني "المركز اللبناني للدراسات LCPS" مرشحاً لاستضافة MDF في لبنان واقنع الشركاء الآخرين بذلك".



شانتال ديجو و أسامة صفا

ويقول المدير العام للمركز اللبناني للدراسات، **أسامة صفا**: "إن لبنان يشكل جاذباً لدعاة الإصلاح في المنطقة ونعتقد أن التغييرات في لبنان والفرص المتاحة فيه، تجعل منه مضيفاً ممتازاً للمنتدى. وبدأنا بالعمل على تحقيق ذلك عبر تلبية شروط محددة أهمها وأكثرها تحدياً هي جمع الأموال Fund Raising. فاجتمعنا مع شركة من الشرق الأوسط تدعى Capital Concepts ساعدتنا على الوصول الى المبلغ المطلوب. هذا وساهم البنك الدولي في لبنان وفي مرسيليا والكثير من الشركاء في اتخاذ قرار انعقاد المنتدى في لبنان، وأعتقد أن هذه فرصة جيدة جداً للبلد وللمنتدى".

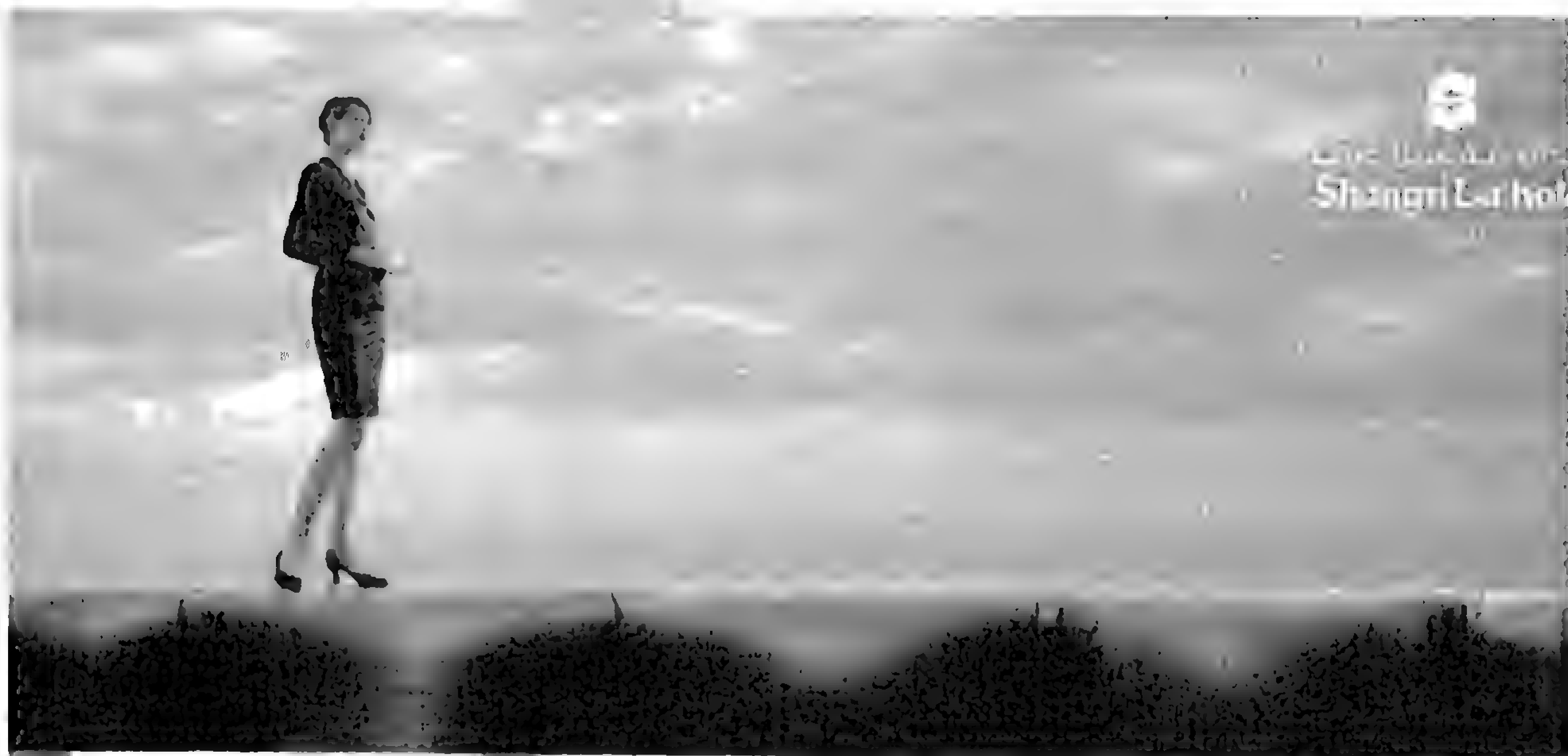
ويتابع: "والعامل الآخر الذي ساهم في جعل لبنان وجهة للمنتدى هو تميزه بإعلام حر يتلقى دعماً كبيراً من الحكومة الى جانب كونه يضم مجتمعاً مدنياً حيوياً وقطاعاً خاصاً قوياً عنده الانفتاح والبنية التحتية الاجتماعية السياسية التي نحتاج إليها في هذا النوع من العمل، حيث يستطيع المرء أن يصرّح وينتقد بانفتاح ويتبادل الآراء بحرّية".

وعن برنامج المنتدى يشرح صفا: "إن MDF ليس حدثاً بل هو خلاصة إنجازاتنا لمشاريع دامت سنتين حيث عمل كل شريك للمنتدى في المنطقة، من المغرب الى طهران وتركيا، على مشروع إصلاحي إقليمي مختلف، فمثلاً موضوعنا في لبنان يتناول الإصلاح القضائي والقانوني، أما الأتراك والإيرانيون فكان موضوعهم حول بناء المجتمعات ومنح القوة، فيما عمل التونسيون على منح القوة للمرأة. ولذلك فأعمال الشركاء على مدى سنتين تصاعدت للوصول الى MDF5 حيث نجتمع مع معنيين آخرين وصانعي الإصلاح ونشارك نتاج العامين الماضيين".

ويؤكد صفا أن MDF ليس مؤتمراً عادياً بل ورش عمل وسلسلة من جلسات العمل ومناقشات جانبية واجتماعات تعالج ما تم تنفيذه وتتناول ما يجب فعله مع محاولة وضع أجندة إصلاح مقبولة وعملية وملائمة وجديرة بالثقة. ويوضح: "بجمع واضعي السياسات وصانعي القرار يُفتح المجال للحوار وتُخلق فرص ومجالات كثيرة للتعاون، وهذا فعّال كفاية لينتج خطوات متعددة للتنفيذ".

ومع وجود منتديات كثيرة تعالج موضوع الإصلاح، ترى **ديجو** ان "منتدى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للتنمية الخامس" متميز وفريد لأن محتوى المنتدى وإجراءاته تقودها مراكز للدراسات والمعلومات ومفكرون "think tanks" من المنطقة ومنظمات غير حكومية وقطاعات عدة، هذا بالإضافة الى ان البنك الدولي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP يدعمون المنتدى بدخل تقني ومالي. ■

لـقـمـة



ا عـداهـا

هـورايـزن - طابق رجال الأعـمال

تمتع بالخدمة المتفرّدة والرفاهية التي تأخذك أعلى من المعتاد.
مع قاعة الاجتماعات الخاصة والغرف الفخمة والمناظر الخلّابة إضافةً إلى الخدمة الشخصية بأعلى مستوياتها.
مرحباً بكم في أفقٍ جديد.

www.shangri-la.com

ملتقى قطر الاقتصادي في 17 أبريل المقبل



وزير الاقتصاد والتجارة القطري محمد بن احمد بن جاسم البحر

يرعى أمير دولة قطر الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني ملتقى قطر الاقتصادي الذي تستضيفه الدوحة يومي 17 و 18 نيسان/ أبريل المقبل (فندق شيراتون)، وتنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة القطرية.

ويأتي هذا الملتقى – الحدث في وقت تشهد قطر نمواً وتطوراً متسارعين في اقتصادها الذي يسجل معدلات قياسية نتيجة الجهود المتواصلة من أجل تحقيق الاستغلال الأمثل لمواردها الطبيعية والبشرية، وإطلاق مجموعة من المشاريع الكبرى في قطاعات النفط والغاز والصناعة والبنية التحتية والسياحة والتعليم. وبهذا المعنى فإن الملتقى موجه لكل رجال الأعمال والمستثمرين العرب والأجانب المهتمين بالسوق القطرية الزاخرة بالكثير من فرص الأعمال والاستثمار.

ومن المتوقع أن يشهد الملتقى مشاركة واسعة من معظم البلدان العربية من قبل المؤسسات الاستثمارية والمصرفية والصناعية والسياحية، إضافة إلى مشاركة مميزة من بعض البلدان الأجنبية.

ويستقطب الملتقى نخبة من المتحدثين بينهم وزراء ومسؤولون قطريون في مختلف القطاعات يعرضون أمام المشاركين الخطط والبرامج التي تنفذها الحكومة، ويتناول الملتقى عدداً من المحاور أبرزها:

– الرؤية المستقبلية للاقتصاد القطري ومناخ وفرص الاستثمار المتوافرة.

– فرص الاستثمار في صناعة الغاز والبتروكيميائيات والصناعات الأساسية.

– فرص المقاولات والمشاريع الكبرى في قطر.

– الصناعة المصرفية في الخليج وكيفية الموازنة بين متطلبات الأسواق المحلية والتوسع الخارجي.

– متطلبات تطوير السياحة في قطر والخليج.

– مجالات الاستثمار في التعليم والأبحاث.

الرعاة

ونظراً إلى أهميته ونوعية المشاركين فيه شهد الملتقى إقبالات من قبل الشركات والمؤسسات الراعية التي بلغ عددها حتى كتابة هذه السطور 19 راعياً من قطر ومن دول عربية وأجنبية. وهنا لائحة بالرعاة المؤكدين:

الديار القطرية، شركة قطر للاستثمار وتطوير المشاريع القابضة، الشركة المتحدة للتنمية (الرعاية الماسية)، **مركز قطر المالي** (الشريك الستراتيجي)، **شركة أموال** (بنك الاستثمار الرسمي للملتقى)، **قطر للبترول، مايكروسوفت، مدينة الطاقة – قطر، البنك اللبناني للتجارة** (الرعاية البلاتينية)، **شركة بكتل، بنك قطر الدولي، بنك قطر الدولي الاسلامي، جورد إنفست، شركة Jurong الدولية، مؤسسة الخليج للاستثمار** (الرعاية الذهبية)، **مصرف قطر الإسلامي، إكسون موبيل** (الرعاية الفضية)، **قناة الجزيرة** (الشريك الإعلامي)، **شركة ناصر بن خالد آل ثاني وأولاده القابضة** (الخدمات اللوجيستية).

سابك تحقق أرباحاً قياسية



محمد بن حمد الماضي

19,2 مليار ريال قيمة الارباح التي حققتها الشركة السعودية للصناعات الاساسية (سابك) خلال العام 2005 مقارنة بـ14,2 ملياراً عن العام 2004. وأكد نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في (سابك) المهندس محمد بن حمد الماضي ان "ارباح الشركة لهذا العام هي الاعلى منذ تاريخ انشاء الشركة، حيث تجاوزت الرقم القياسي السابق الذي تم تحقيقه في العام 2004 بنسبة 35 في المئة". وعزا الماضي هذا النمو الى التحسن في اسعار المنتجات الرئيسية وارتفاع الانتاج خلال العام 2005 الى 46,7 مليون طن متري، فيما ارتفع حجم المبيعات الى 36,6 مليون طن متري أي بزيادة 9 في المئة مقارنة بالعام 2004.

وتطرّق الماضي ايضاً الى الانجازات التي حققتها (سابك) خلال العام الماضي والتي ابرزها: الحصول على تصنيف ائتماني بدرجة "أ" من "ستاندرد آند بورز" و"فيتش"، وطرح اسهم شركة "ينساب" للاكتتاب العام حسب الجدول المحدد، واكتمال مشروع "فنار"، ودخول شركة "المتحدة" مرحلة الانتاج بكامل طاقتها".

جمارك دبي تعد مشروع "ضريبة القيمة المضافة"

تعد جمارك دبي بالتعاون مع صندوق النقد الدولي، دراسة حول تطبيق "ضريبة القيمة المضافة"، بعد تفويضها من الأمانة العامة لدول مجلس التعاون الخليجي. وتأتي هذه الدراسة في إطار التحوّل الى فرض الرسوم غير المباشرة عوضاً عن الرسوم الجمركية.

وقدم صندوق النقد الدولي تقريراً يضم مجموعة من المقترحات لوضع نظام متكامل للرسوم، وتضمّن دراسة مبدئية تتعلق بنظام الضرائب في الدولة. وتهدف هذه الدراسة الى الانتقال من تحصيل الرسوم عند وصول البضائع الى تحصيل ضريبة مبيعات عند بيع السلعة الى المستهلك، على ان لا يؤدي نظام الضرائب المقترح الى زيادة الأسعار.

وتقترح الدراسة البدء بتطبيق النظام على سلع مختارة مثل منتجات التبغ والسيارات والإلكترونيات، على أن يتسع نطاق التطبيق تدريجياً ليشمل مختلف أنواع السلع والخدمات.

كما اقترحت الدراسة وضع جدول زمني للتوصّل الى نظام شامل للضرائب غير المباشرة في دول مجلس التعاون الخليجي.



اجعل كل التزام يحقق التأثير
Let's network
إن نوكيا تقدم الفهم العميق والخدمات والحلول اللازمة لمساعدة
المشغلين على إحراز النجاح. ولأن نوكيا هي الشركة الوحيدة التي
تغطي بحق كامل مجالات ومراحل أعمال الاتصالات الجوالة
فإنها مؤهلة بشكل فريد لضمان مواكبة شركات التشغيل لحاجات
عملائها المتغيرة. فلنتطلع معا إلى المستقبل. فلنتواصل
NOKIA
Connecting People

بدء العمل بأوّل مدرج طائرات في "مدينة دبي اللوجستية"

أعلنت "مدينة دبي اللوجستية" عن إنجاز المرحلة الأولى من الأعمال الخاصة في مدرج الطائرات ومرافقه، وأشارت إلى أن أعمال هذه المرحلة استغرقت عاماً وشملت عمليات تمهيد أراض وشهدت نقل نحو 20 مليون متر مكعب من التربة، وأفادت أن الأعمال الإنشائية الخاصة بالمدرج تتواصل حالياً.

ويتوقع أن تستغرق عمليات تشييد واختبار المدرج الجديد، الذي يبلغ طوله نحو 4,5 كيلومترات، نحو عامين. وفي إطار المشروع أيضاً، سوف تبدأ أعمال تطوير اثنين من الأنفاق بطول 1,8 كلم لتمثل حلقة الوصل بين صالة الركاب المزمع انشاؤها ومحطة الشحن، وستمرّ الأنفاق تحت ثلاثة من أصل ستة مدرّجات سيتضمنها المشروع.

وأوضح رئيس دائرة الطيران المدني في دبي ورئيس مجموعة الإمارات الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، أنه تم منح عقود تنفيذ مدرج الطائرات الذي سيجعل "مدينة دبي اللوجستية" تعمل كمطار شحن رئيسي قادر على استقبال الجيل الجديد من طائرات ايرباص A380-800F. وأضاف: "ستنطلق أعمال تطوير المرافق العامة مع نهاية الربع الأول من العام الجاري، بما فيها المخازن المشتركة



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم

المخصصة لوكلاء الشحن ومحطات الشحنات الجوية ومجمّع المكاتب والطرق وغيرها من المرافق".

ومن المتوقع أن تبدأ "مدينة دبي اللوجستية"، التي تشغل مساحة تبلغ 25 كلم مربع، عملياتها بحلول نهاية العام 2007. ويرمي هذا المشروع إلى تلبية المتطلبات اللوجيستية للمنطقة حتى العام 2050 من خلال معالجة أكثر من 12 مليون طن من الشحنات الجوية سنوياً عبر 16 محطة للشحن الجوي. من جانبه قال الرئيس التنفيذي لمدينة دبي اللوجستية **مايكل بروفيت**: "إن المشروع سيكون وجهة مفضلة للشركات التي تحتاج أو تقدم الخدمات اللوجيستية وخدمات النقل الجوية والبحرية والبرية إلى دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط والهند وأفريقيا وكومنولث الدول المستقلة، وهي أسواق يصل تعدادها إلى مليار نسمة".

وتعتبر "مدينة دبي اللوجستية" المرحلة الأولى من مشروع "مدينة مطار جبل علي"، وهو مجمّع مخصّص لخدمات الطيران ويشغل مساحة 140 كلم مربع. وصمّم المشروع للعمل كمنطقة حرة مستقلة تستوعب ما يفوق الـ 750 ألف نسمة بغرض السكن أو العمل.

"الإمارات القابضة" تؤسّس مصنعاً لواجهات الزجاج



حسين النويس

أعلنت شركة دانوي المملوكة بالكامل لمجموعة الإمارات القابضة عن تأسيس شركة جديدة لتصميم وتصنيع الواجهات الزجاجية والزجاج المعماري المزخرف بمشاركة شركة "Fusion Glass Designs" البريطانية وعدد من المستثمرين. وستسمى الشركة الجديدة "دانوي فيوجن للزجاج".

تبلغ كلفة المشروع 35 مليون درهم، وسيحتوي مصنع الشركة على خطوط إنتاج ذات تقنية عالية للواجهات الزجاجية، كما سيتضمن أفراناً كبيرة الحجم ووحدات للتصفيح والسمع الرملي والطباعة والدهان.

وستلبي الشركة الاحتياجات المعمارية المعقدة من خلال تشكيلة واسعة من التصاميم المبتكرة والقدرة على تصنيع منتجات كبيرة الحجم وعلى مزج عمليات الإنتاج المتنوعة، وسيكون مصنع الشركة جاهزاً للإنتاج التجاري في الربع الثاني من 2006.

وقال رئيس مجموعة الإمارات القابضة **حسين النويس**: "إن الهدف من شركة دانوي هو الحصول على حصة رئيسية من أعمال الواجهات الزجاجية والزجاج المعماري المزخرف وذلك في خضم النهضة العمرانية التي تشهدها دولة الإمارات العربية المتحدة. وتعتبر "دانوي" شركة متخصصة في مجال الهندسة والمقاولات، حيث توفر مجالاً واسعاً من الخدمات والمنتجات الهندسية والكهربائية والميكانيكية والصناعية والتشغيل الآلي.

"دبي للاستثمار": مصنع للزجاج المصقول



خالد بن كلبان

وضعت "الإمارات للزجاج المصقول"، التابعة لشركة دبي للاستثمار، حجر الأساس لمصنع للزجاج المصقول يمتد على مساحة 320 ألف متر مربع في المنطقة الصناعية في أبو ظبي. وتبلغ التكلفة الإجمالية للمصنع الجديد 193 مليون دولار أميركي، ومن المنتظر أن تصل طاقته الإنتاجية السنوية إلى 160 ألف طن أي ما يعادل 600 طن يومياً من الزجاج المخصص للأبنية والسيارات والمواد المطلية المتحللة بالحرارة والعديد من المنتجات الأخرى.

واعتبر العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في "دبي للاستثمار" **خالد بن كلبان** أن إطلاق المصنع الجديد خطوة أساسية على طريق تحقيق رؤية الشركة الرامية إلى بناء مجمّع صناعي متطور يتبوأ مكانة متميزة في المنطقة.

وأضاف **بن كلبان**: "مع إطلاق مثل هذا المصنع المتخصص يتطلع قسم صناعة الزجاج في شركتنا إلى تلبية كافة الاحتياجات المتنوعة للعملاء على الصعيدين المحلي والإقليمي".

ومن خلال المصنع الجديد في المنطقة الصناعية الثانية في أبو ظبي، سوف تكون "الإمارات للزجاج المصقول" أول شركة تبدأ أعمالها الصناعية في هذه المنطقة.





د.محمد عبد العزيز العلوش

أرباح "الأولى للاستثمار" ارتفعت بنسبة 220 في المئة

حققت الشركة الأولى للاستثمار أرباحاً صافية عن العام 2005 بلغت نحو 11,996 مليون دينار كويتي، مقارنة بنحو 3,709 ملايين دينار في العام 2004. وقد بلغت قيمة السهم نحو 38,48 فلساً مقارنة بـ12 فلساً العام 2004، أي بزيادة نسبتها 220 في المئة، فيما بلغت نسبة العائد على الأصول نحو 31 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين نحو 32 في المئة.

وبلغ صافي النقد الناتج عن أنشطة التشغيل نحو 10,436 ملايين دينار، مقارنة بـ 3,698 ملايين في العام 2004، وقد تم توظيفها في الشركات التي أطلقتها في قطاعي الخدمات والعقار.

وقال رئيس مجلس الإدارة د.**محمد عبد العزيز العلوش** إن هذه النتائج الايجابية تؤكد صوابية الستراتيجية الطموحة التي تبنتها الشركة ابتداءً من العام 2005 والتي تستمر لغاية العام 2007، حيث تمت إعادة هيكلة الشركة لدعم تطلعاتها المستقبلية القائمة على تعزيز نشاط الاستثمار المباشر، وتم تأسيس الشركة الأولى للاستثمار العقاري برأس مال 23,420 مليون دينار، يشكل رأس المال المدفوع نسبة 50 في المئة لتلعب دور الذراع الاستثمارية للشركة الأم في الكويت ودول الخليج، كما تم تأسيس الشركة الأولى للتعليم البالغ رأس مالها نحو 15 مليون دينار مدفوع بالكامل.

وأضاف أن لدى الشركة خطة طموحة للتوسع الستراتيجي في منطقة الخليج في مجالات استثمارية مختلفة من بينها تأسيس شركات مالية في العديد من الأسواق.

"انجازات كابيتال": شركة خاصة لإدارة خدمات الرعاية الصحية



حسين الرفاعي

وقّع المصرف الاستثماري الإسلامي "إنجازات كابيتال"، اتفاقية مع شركة "داوي الطبية" التي تتخذ من دبي مقراً لها، و"جمعية الرعاية الصحية" في مقاطعة فيكتوريا في اوستراليا، بهدف إنشاء أول شركة خاصة لإدارة خدمات الرعاية الصحية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتطمح شركة "داوي الطبية"، بموجب هذا التعاون، إلى توفير خدمات مبتكرة والارتقاء بمستوى قطاع الرعاية الصحية في المنطقة بالإعتماد على خدمات "جمعية الرعاية الصحية" في فيكتوريا التي تتخصص في مجال توفير الإستشارات الطبية والإدارة والتجهيزات الطبية وإدارة العمليات".

وتساهم الاتفاقية، حسب المدير العام لـ"إنجازات كابيتال" **حسين الرفاعي**، في بناء شبكة متخصصة في إدارة الرعاية الصحية تؤمن خدمات نوعية وتنافسية في مختلف أنحاء المنطقة. وتتيح للعملاء أينما كانوا، الافادة من التقارير الطبية الإلكترونية الخاصة بالمرضى عبر شبكة الإنترنت، الأمر الذي من شأنه أن يحقق وفورات اقتصادية، إضافة إلى تعزيز التعاون مع موفري خدمات التأمين والمراكز الطبية من خلال تزويدهم بأحدث التقنيات الطبية.

وتم تأسيس شركة "داوي الطبية" مؤخراً من قبل مجموعة من المتخصصين في قطاعات عدة بينها القطاع الطبي وطب الأسنان والصيدلة والتمويل. وهي تعتبر أول شركة متخصصة في إدارة خدمات الرعاية الصحية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

الملتقى العربي الثامن للاتصالات والانترنت مسقط، 24 - 26 مايو

تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال والمؤسسة العربية للاتصالات الفضائية (عرب سات) والمكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات (ITU)، بالتعاون مع الشركة العُمانية للاتصالات (عمانتل)، الملتقى العربي الثامن للاتصالات والإنترنت بين 24 – 26 أيار/مايو 2006 في مسقط، سلطنة عمان. ويتزامن انعقاد هذا الملتقى مع اجتماعات الجمعية العمومية لـ"عرب سات" والتي يشارك فيها معظم وزراء الاتصالات العرب.

ويعتبر الملتقى أكبر تجمع عربي للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، إن من حيث نوعية وعدد المشاركين فيه أو من حيث المواضيع المطروحة، حيث تشارك وزارات الاتصالات والاتحاد الدولي للاتصالات وممثلون من قادة الشركات العربية والدولية المعنية بشؤون الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، إضافة إلى عدد من الخبراء الدوليين. ويسجل الملتقى حضوراً قوياً للمكتب الإقليمي العربي للاتصالات، إضافة إلى فريق القطاع الخاص وهو فريق رائد في مجال تطوير دور القطاع الخاص والتنمية في المنطقة.

يناقش الملتقى الخريطة الاستثمارية في قطاع الاتصالات والخطوات التي تتخذها شركات الاتصالات من مراجعة نماذج التشغيل وإعادة الهيكلة التنظيمية وإدخال التقنيات والخدمات المضافة للمحافظة على المشتركين وزيادة الإيرادات.

تشمل محاور الملتقى: وضع قطاع الاتصالات في الدول العربية في ظل المنافسة الشديدة، مؤتمر الاتحاد الدولي للاتصالات العالمي لتنمية الاتصالات والمبادرات الإقليمية، الخريطة الاستثمارية والتوسع الإقليمي لشركات الاتصالات ودور القطاع الخاص في تنمية ودعم الدول العربية الأقل نمواً، الستراتيجيات المالية للشركات لتعزيز قدراتها التنافسية من خلال ضبط النفقات ووضع خطط استثمارية مربحة، نشر تكنولوجيا (Broadband) وتعزيز دورها في زيادة الإيرادات، تقنيات الشبكات اللاسلكية الحديثة ومستقبلها لدى مقدمي خدمات الاتصالات، خدمات الجيل الجديد من الأقمار الصناعية وتطبيقاتها في المنطقة العربية، الاندماج بين الإعلام والاتصالات: الطريق الأكثر فاعلية للاتصال، دور مدن الإنترنت العربية في تطوير صناعة تقنية المعلومات في المنطقة، المحتوى العربي في عصر المعلومات.

الاقتصاد والأعمال

آذار / مارس 2006 العدد 315

- شهدت الجزائر ارتفاعاً في الاحتياطات النقدية التي وصلت إلى 56 مليار دولار ما يعادل 3 أضعاف الدين الخارجي.

- 704 ملايين دولار هي الأرباح الصافية لبنك الكويت الوطني أي بزيادة 37 في المئة عن العام 2004.

- ارتفعت الميزانية الموحدة للجهاز المصرفي في البحرين إلى 140,4 مليار دولار في نهاية 2005 أي بزيادة 18,1 في المئة عن العام الماضي.

- وزارة الاقتصاد والتجارة القطرية تعتزم إنشاء أول منطقة حرة في الدوحة بمساحة 10 كلم مربع.

- بات لمجموعة الاتصالات المتنقلة (MTC) قاعدة عملاء تضم 14 مليون عميل نقال في منطقة الشرق وأفريقيا بزيادة 340 في المئة عن العام 2004.

- ينعقد في البحرين يومي 20 و 21 مارس الجاري "ملتقى الشرق الأوسط الثالث للتأمين" الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع مؤسسة نقد البحرين وبالتعاون مع جمعية التأمين البحرينية.

- أعلنت مجموعة فنادق انتركونتيننتال عن تعيين ناصر عبد الله الدوسري مديراً عاماً لفندق انتركونتيننتال الرياض.

- إطلاق شركة طيران رأس الخيمة برأس مال قدره 850 مليون درهم.

الأردن: وزيرة التخطيط والتعاون الدولي تلتقي مجلس العلاقات الخارجية الأميركي

التقت وزيرة التخطيط والتعاون الدولي الأردنية **سهير العلي** وفداً من مجلس العلاقات الخارجية الأميركية، زار الأردن مؤخراً. وجرى خلال اللقاء تبادل وجهات النظر حول عدد من القضايا ذات العلاقة بإصلاح القطاع العام والصحة والتعليم، إضافة إلى القضايا ذات البُعد الإقليمي كالوضع في العراق وقضايا المياه والسلام في الشرق الأوسط.

وأكدت الوزيرة **العلي** أن الأردن حقق انجازات كبيرة في مجال الإصلاح الاقتصادي والسياسي خلال السنوات الماضية ارتكزت على رؤية سليمة وجهود إصلاحية انصبت على تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي وضبط العجز المالي والحفاظ على معدلات التضخم ضمن حدود مقبولة وإيجاد إدارة كفوءة للسياسة الاقتصادية عبر تنفيذ منظومة واسعة من الإصلاحات الهيكلية.

وقالت أن الرؤية الملكية في مجال الإصلاح ركّزت على أهمية الحفاظ على الثوابت الرئيسية في السياسة الاقتصادية المتمثلة في استدامة الاستقرار المالي والنقدي وتفعيل الشراكة بين القطاعين العام والخاص، بما يضمن تعزيز دوره كمشارك رئيسي في النشاط الاقتصادي التنموي وصولاً إلى تحقيق نقلة نوعية في أداء الاقتصاد الوطني، وإحداث تغيير ملموس في نوعية ومستوى معيشة المواطن.

وأشارت **العلي** إلى أن الحكومة الأردنية أعادت منذ سنوات هيكلة النظام التعليمي ليتناسب مع احتياجات الاقتصاد المعتمد على المعرفة. ومن أبرز المشاريع في هذا المجال مشروع إصلاح التعليم نحو الاقتصاد المعرفي ERfKE، وكذلك إصلاح القطاع العام.

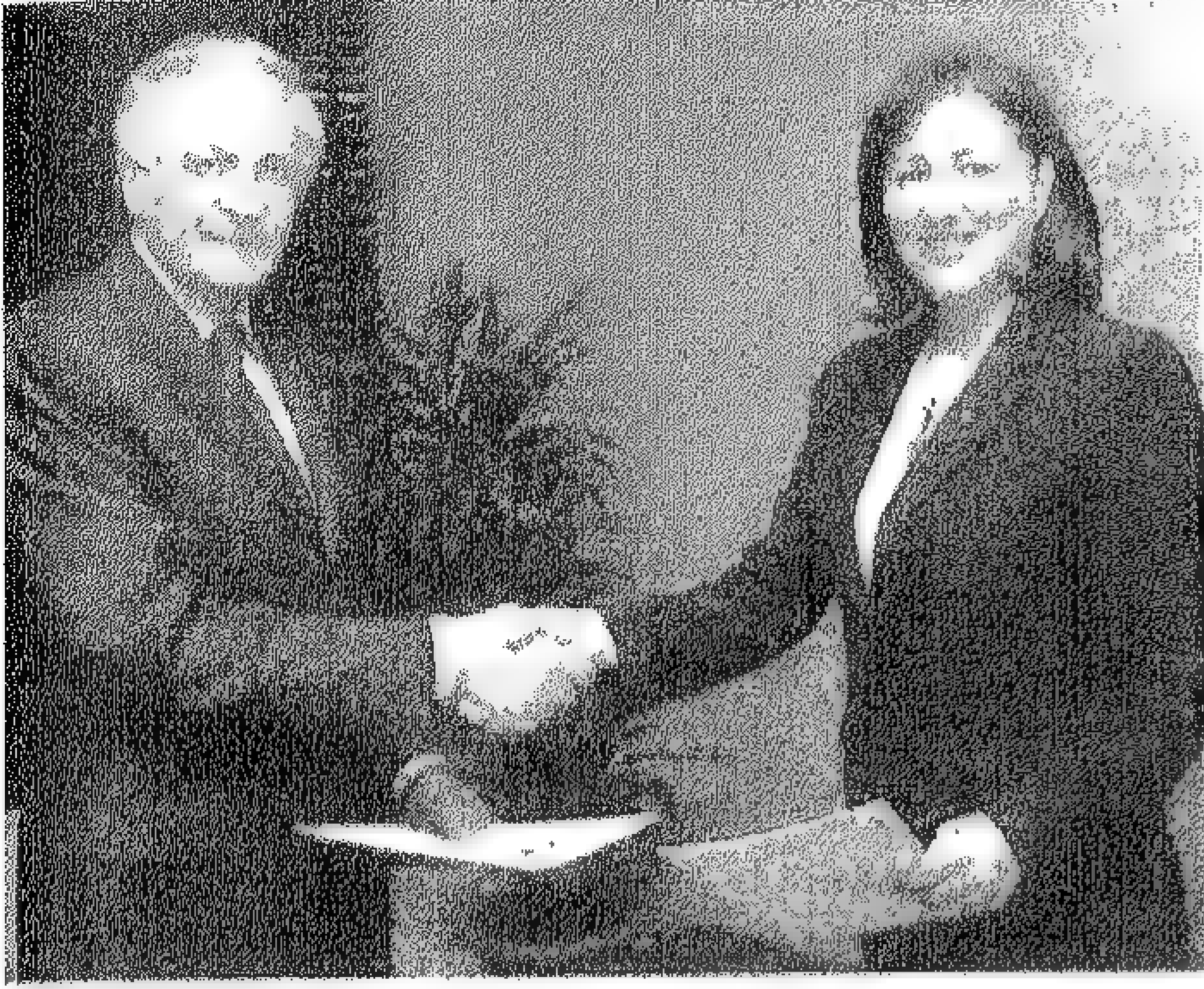
د. خالد الوزني مديراً عاماً لـ "سرايا العقبة"


د. خالد الوزني

أعلنت "سرايا الأردن" عن تعيين **د. خالد الوزني** مديراً عاماً لشركة "سرايا العقبة"، ورحّب نائب رئيس مجلس إدارة شركة سرايا الأردن **علي قولغاصي** بالمدير العام الجديد، قائلاً أنه سوف يشكل رافداً للشركة ودعماً كبيراً لتحقيق رؤيتها؛ وأضاف: "إن خبرته العميقة ومهارته في ادارة وتنمية الأعمال سيعود حتماً بالنفع على شركة سرايا العقبة لتكمل نهجها في تحقيق النجاح المتواصل".

ومن المناصب التي كان شغلها **د. خالد الوزني**، منصب نائب رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للمؤسسة العامة للضمان الإجتماعي، وشغل أيضاً منصب مدير عام دائرة الجمارك الأردنية، ومنصب مستشار ومدير لإدارة الاقتصاد والتنمية في الديوان الملكي الهاشمي، وهو يحمل درجة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة القاهرة.

الشركة الكويتية الأردنية تدخل شريكاً ستراتيجياً في "أموال إنفست"


ريم بدران و د. هنري عزام

دخلت الشركة الكويتية الأردنية القابضة كشريك ستراتيجي في شركة أموال إنفست، حيث قامت بشراء مليون سهم من أسهم زيادة رأس المال المخصصة للشركاء الستراتيجيين وبقيمة اجمالية تبلغ 3 ملايين دينار أردني، وبهذا أصبح رأس مال شركة أموال إنفست والبالغ 42,5 مليون دينار أردني مدفوعاً بالكامل.

وأعرب الرئيس التنفيذي لشركة أموال إنفست **د. هنري عزام**، عن ثقته بأن هذه المشاركة سوف تعمل على توسيع قاعدة أعمال الشركة وتنويع مصادر دخلها مما سينعكس إيجاباً على كلا الشركتين.

كما أكدت الرئيس التنفيذي للشركة الكويتية الأردنية **ريم بدران** أنّ شركة أموال إنفست من الشركات الرائدة في المملكة ويتماشى الاستثمار فيها مع سياسة الشركة الكويتية الأردنية القابضة في الاستثمار في شركات تتمتع بوضع تنافسي فريد وقابل للاستمرار وذات قدرة عالية على النمو.

يذكر أنّ الشركة الكويتية الأردنية القابضة تأسست في شهر اكتوبر من العام 2004 برأس مال 122 مليون دولار وساهم فيها نخبة من المستثمرين الأردنيين والكويتيين بهدف الاستثمار في الأردن في مشاريع وقطاعات مختلفة تشمل الخدمات المالية، الطاقة، البُنى التحتية، النقل، التعدين، الصناعة، تكنولوجيا المعلومات والسياحة وغيرها.

اما شركة أموال إنفست فتأسست في شهر يوليو 2005 كشركة متخصصة في أعمال بنوك الاستثمار وهي تقدم خدمات تقييم الشركات وإعادة هيكليتها وإصدار السندات والأسهم والدمج والحيازة وتوفير الخدمات المالية الاستشارية والتمويل الاستثماري، والوساطة المالية، وتقوم كذلك بإدارة محافظ استثمارية للمؤسسات والشركات الأردنية.

ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثالث
المنامة - 20 و 21 مارس 2006

ملتقى الشرق الأوسط الثالث للتأمين
The 3rd Middle East Insurance Forum

برعاية محافظ مؤسسة نقد البحرين **رشيد محمد المعراج** ينعقد في المنامة يومي 20 و21 آذار / مارس الجاري ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثالث.

تنظّم الملتقى، الذي ينعقد للعام الثالث على التوالي، مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع مؤسسة نقد البحرين وبالتعاون مع جمعية التأمين البحرينية وبرعاية من شركة ميدغلف.

ويتوقع أن يشهد الملتقى مشاركة نخبة من الخبراء من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والدولية، وقادة بعض هيئات الإشراف والرقابة، إضافة إلى الوسطاء والمؤسسات المالية والمصرفية والتجارية.

ويتحدّث في الملتقى على مدى يومين عدد من المسؤولين والخبراء أبرزهم: محافظ مؤسسة نقد البحرين **رشيد محمد المعراج**، أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل**، مدير عام هيئة التأمين الأردنية **د. باسل الهنداوي**، رئيس الأبحاث الاقتصادية والاستشارات في شركة "سويس ري" **توماس هس**، **جيريمي دان** مستشار اكتواري رئيسي لدى الحكومة البريطانية، الرئيس التنفيذي للشركة العربية الإسلامية للتأمين "سلامة" **د. صالح الملائكة**، مدير الأسواق الناشئة والبديلة في "إي أم بست"-لندن **كليف ثورسبي**، رئيس شركة مهنا وشركاه – لبنان **ابراهيم مهنا**، رئيس قسم التعليم في شركة "كريتيفتي اند بيوند" في دبي **دينا دمشقية الفائدي**، الرئيس المالي ورئيس قسم التأمين عبر المصارف في "باجا اليانس" للتأمين على الحياة في الهند **موكول غوبتا**.

ويكتسب ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثالث أهمية خاصة في هذه المرحلة في ظل النمو الملحوظ الذي تشهده أسواق التأمين العربية، وفي ظل توقعات تحقيق معدلات نمو أعلى نتيجة الفوائض المالية المتاحة في المنطقة والطفرة الاقتصادية الحاصلة من خلال العديد من المشروعات الكبرى في قطاعات النفط والغاز والبتروكيميائيات والتطوير العقاري والسياحي.

ويتناول الملتقى عدداً من المحاور أبرزها: اتجاهات وانعكاسات انفتاح أسواق التأمين العالمية، تأثير اتفاقيات التجارة الحرة على أسواق التأمين العربية، تطوير التأمين الصحي وبرامج التقاعد، تطوير البيئة الرقابية، أثر الكوارث الطبيعية في العالم على اتجاهات التسعير في المنطقة، التأمين عبر المصارف، تحويل التغيرات الاقتصادية– الاجتماعية الإيجابية إلى نمو حقيقي في أسواق الشرق الأوسط.



ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني

هشام علي حافظ في ذمة الله



مع رحيل هشام علي حافظ، خسر الإعلام السعودي والعربي أحد أركانه وأكثرهم تطلعاً نحو الحداثة. فكان مبادراً في إطلاق الإعلام العربي نحو العالمية، فأسس في العام 1978، جريدة "الشرق الأوسط" في لندن.

ولم يكن الراحل **هشام علي حافظ**، منذ بداياته، غريباً عن صناعة الإعلام، فهو وريث عائلة لها تاريخ عريق في هذه الصناعة، إذ سبقه إليها والده وعمه مؤسسا جريدة "المدينة المنورة" في المملكة العربية السعودية، حيث بدأ عمله الصحافي وتولى رئاسة تحريرها في العام 1961، ولمدة سنتين، لينصرف بعدها الى العمل الديبلوماسي.

ومن "المدينة المنورة" انتقل حافظ إلى جنيف عضواً في الوفد السعودي الدائم لدى المقر الأوروبي للأمم المتحدة في سويسرا. وفي العام 1975 عاوده الحنين إلى عالم الصحافة فعاد إلى المملكة ليؤسس مع أخيه محمد "الشركة السعودية للأبحاث والنشر". وبعد جهود حثيثة ومضنية، ولج **هشام علي حافظ** عالم الصحافة بأفق جديد، فأصدر، بالتعاون مع الأمير **تركي الفيصل** و**كمال أدهم**، جريدة "عرب نيوز" كأول صحيفة ناطقة باللغة الانكليزية في السعودية، ثم في العام 1978 جريدة "الشرق الأوسط" من العاصمة البريطانية.

ومن لندن بدأ **حافظ** مرحلة جديدة وبأفق جديد اكتسب بعداً دولياً، ملبياً طموحاته في إعلام عربي ذي طابع دولي مضموناً وتقنيات. فإلى جانب "الشرق الأوسط" توالى إصدار المطبوعات المتخصصة، فكانت مجلة "المجلة" وجريدة "الاقتصادية"، وجريدة "الرياضية" ومجلة "سيدتي" ومجلة "باسم" ومجلة "الجميلة" ومجلة "الرجل"، ومجلة "هي" وجريدة "مليالم نيوز" وجريدة "أوردو نيوز"، كما انشأ الشركة السعودية للتوزيع، وشركة المدينة المنورة للطباعة والنشر.

ومع رحيله، عن عمر ناهز الخامسة والسبعين، يبقى اسم **هشام حافظ** خالداً في عالم الصحافة العربية كأحد أبرز أعلامها، وكمؤسس لصحافة عربية دولية.

"الاقتصاد والأعمال" تشارك أسرة الفقيد والصحافة العربية، بالمصاب الجلل.

رحم الله **هشام علي حافظ** وأسكنه فسيح جناته.

شركة موانئ دبي

تستمر مبادرة شركة موانئ دبي العالمية لشراء شركة P&O (Peninsular and Oriental) البريطانية للموانئ وتشغيل البواخر، بإثارة الضجة والمواقف المتناقضة في الأوساط المالية والإعلامية، ومؤخراً في الأوساط السياسية أيضاً. وبلغت التجاذبات السياسية أشدها مع اتخاذ الرئيس الأميركي جورج بوش وأحد المرشحين المحتملين للرئاسة الأميركية بيل فريست مواقف متناقضة من هذا الموضوع. فقد أعلن الرئيس الأمير أنه سيمارس حقه بالفيتو تجاه أي قرار يمنع شركة موانئ دبي العالمية من تملّك شركة P&O البريطانية للموانئ وتشغيل البواخر، والتي تدير عدداً من الموانئ الأميركية في بالتيمور وميامي ونيوجيرسي ونيو أورليانز ونيويورك وفيلادلفيا. وكانت لجنة إدارة بوش للاستثمارات الأجنبية في الولايات المتحدة قد وافقت على صفقة التملك، لكن بعض السياسيين اعترضوا مطالبين بطرح القضية في الكونغرس.

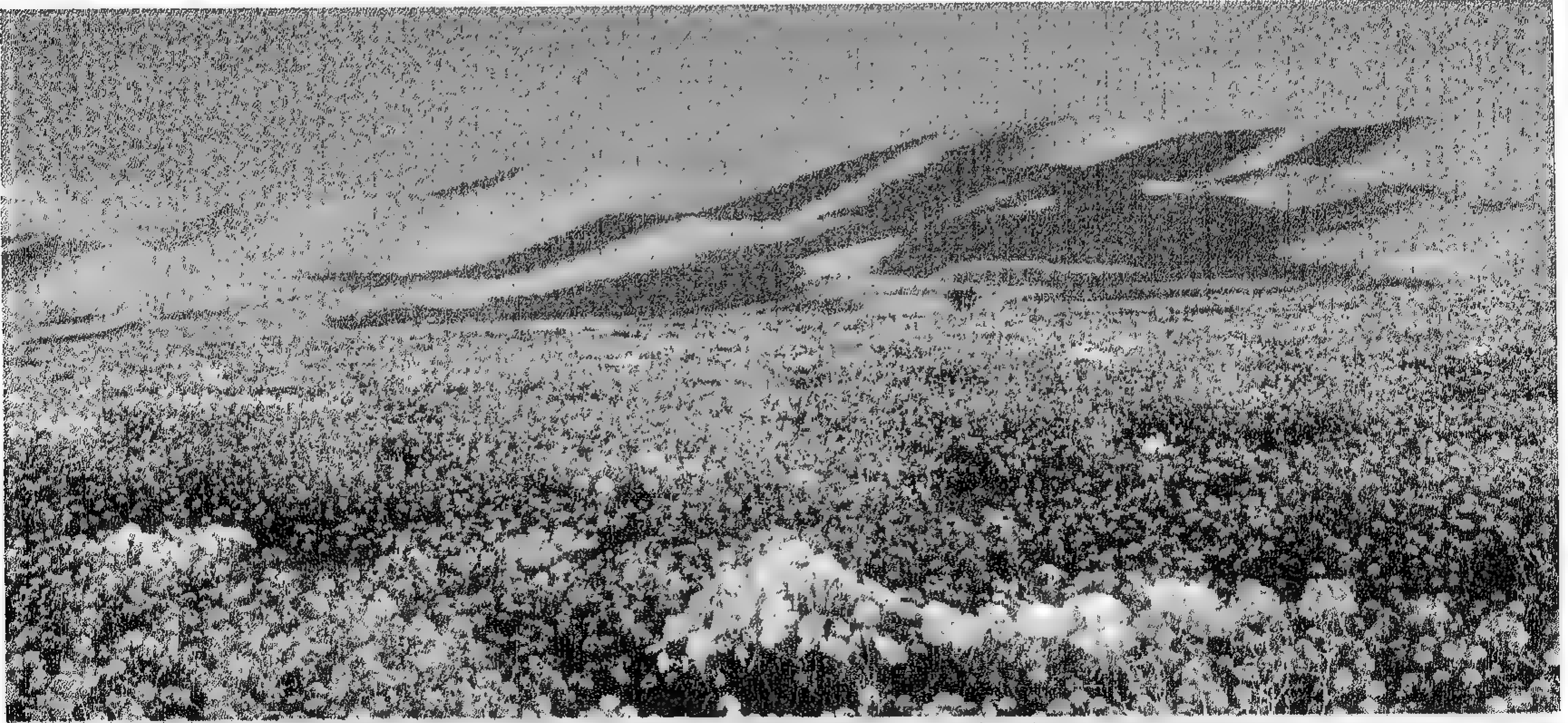
وتعتبر الموانئ الأميركية من المرافق الحساسة أمنياً، خصوصاً في أعقاب أحداث 11 سبتمبر 2001، حيث أن تملكها من قبل شركة عربية أثار مخاوف مباشرة لدى بعض الفرقاء. وقد توجهت مجموعات من شركة موانئ دبي العالمية إلى الولايات المتحدة للاجتماع مع الجهات التي تمانع عملية التملك في محاولة للتخفيف من المعارضة السياسية لها. كما دافع الرئيس بوش بقوة عن هذه العملية، مبيناً أن الشركة الإماراتية لديها مصلحة حيوية في الحفاظ على أمن الموانئ الأميركية.

يذكر أن عملية تملّك شركة موانئ دبي لشركة الموانئ البريطانية P&O بقيمة 3,3 مليارات جنيه استرليني، في حال إتمامها، تعتبر من أكبر عمليات التملّك الأجنبية التي تقوم بها شركة عربية والمرة الأولى التي تصل فيها شركة عربية إلى مركز الصدارة في قطاع اقتصادي عالمي حيوي غير النفط. وينتظر أن تتزايد أهمية هذا القطاع في السنوات المقبلة مع توقع زيادة حركة التجارة العالمية في ضوء انضمام عدد متنامي من الدول إلى منظمة التجارة العالمية واستمرار انتعاش الاقتصاد العالمي.

أول منطقة حرة في الدوحة

أعلنت وزارة الاقتصاد والتجارة القطرية عن تنفيذ أول منطقة حرة في الدوحة تقع على مقربة من مطار الدوحة الجديد، وذلك في إطار تدعيم خطط التوسّع الاقتصادي وتبلغ مساحة المنطقة الحرة 10 كلم مربع.

وتم اختيار شركة Jurong السنغافورية للإشراف على دراسة هذا المشروع إلى جانب اختيارها لتطوير منطقة للتخزين والخدمات اللوجيستية LSZ مساحة 9 كلم مربع. وذلك لتلبية الطلب المتنامي في قطاعي الملاحة والتجارة.

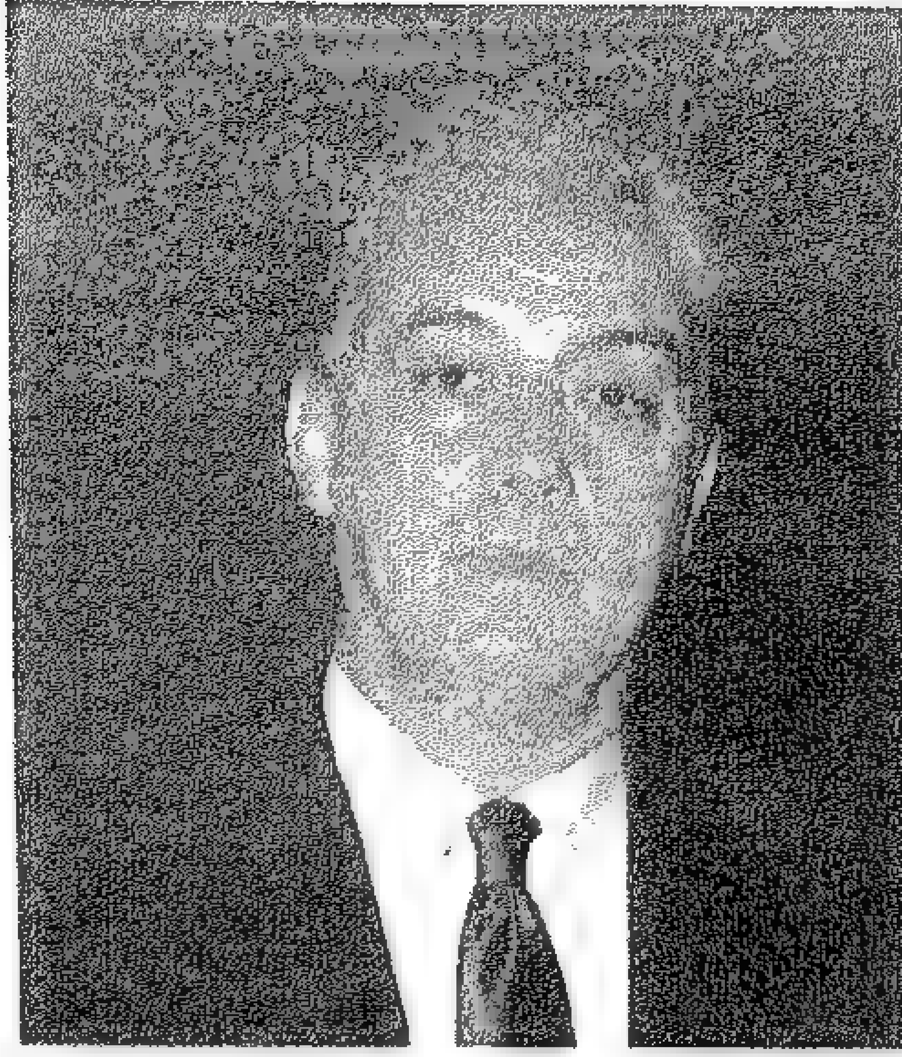


لقاء الماء بالصحراء.

شركة مصرية - تركية لنقل الغاز المصري وتسويقه

أعلن وزير البترول المصري المهندس سامح فهمي عن اتفاقية لتأسيس أول شركة مصرية تركية لنقل الغاز المصري وتسويقه إلى أوروبا عبر تركيا، من خلال مد خط الغاز العربي من منطقة حمص السورية حتى الحدود مع تركيا. وقال فهمي إن هناك إمكانية لدخول بلغاريا ورومانيا أو سورية في الشركة الجديدة، وذلك وفقاً للبروتوكولات الموقعة سابقاً. وأشار إلى أن اجتماعاً سيعقد في القاهرة الشهر المقبل لوزراء الدول المشاركة في خط الغاز العربي ووزير الطاقة التركي حلمي جوللر لبحث إجراءات تنفيذ المرحلة الثالثة من خط الغاز العربي.

وأضاف أنه من المنتظر أن يحقق إنشاء الشركة الجديدة وامتداد خط الغاز إلى تركيا فوائد اقتصادية مهمة لمصر على رأسها فتح أسواق جديدة، إضافة إلى دعم العلاقات السياسية والاقتصادية بين الدول المشاركة في هذا المشروع الستراتيجي.



الوزير سامح فهمي

وكشف الوزير فهمي أن الحكومة المصرية تبحث حالياً إقامة معمل تكرير من الجيل الرابع في محافظة كفر الشيخ شمال دلتا مصر بتكلفة تصل إلى 9 مليارات دولار. وأكد أن معمل كفر الشيخ سيكون من أوائل المعامل في العالم من هذا الجيل، وإن دراسات تجري لاستخدامه في تكرير البترول الذي يمر في الأراضي المصرية، للافادة من القيمة المضافة.

"التصنيع الوطنية" تتملك "التصنيع للبتروكيماويات"



مبارك عبد الله الخفرة

استحوذت شركة "التصنيع الوطنية" على كامل أسهم شركة "التصنيع الوطنية للبتروكيماويات"، بعد شرائها حصص جميع الشركاء والبالغة 49 في المئة من إجمالي أسهم الشركة. وستقوم "التصنيع الوطنية" بإصدار أسهم فيها تعادل 0,77 سهم من أسهم شركة التصنيع الوطنية لكل سهم من أسهم "التصنيع الوطنية للبتروكيماويات"، وبذلك يرتفع رأس مال "التصنيع الوطنية" إلى 2,33 مليار ريال، أي نحو 621 مليون دولار.

ووصف رئيس مجلس إدارة "التصنيع الوطنية" المهندس مبارك بن عبد الله الخفرة هذا الاستحواذ بأنه "الأكبر والأهم في تاريخ الشركات الصناعية السعودية حيث سيخلق كياناً صناعياً كبيراً قادراً على النمو والمساهمة الجادة في مسيرة الاقتصاد الوطني السعودي".

وتوقع الخفرة أن يتم الانتهاء من كافة الإجراءات النظامية للاستحواذ، مثل موافقة هيئة السوق المالية ووزارة التجارة والدعوة لانعقاد الجمعية العمومية غير العادية للشركتين قبل نهاية منتصف العام الحالي.

يشار إلى أن "التصنيع الوطنية للبتروكيماويات" تأسست من قبل شركة "التصنيع الوطنية" التي تملّكت نسبة 51 في المئة من أسهمها مع حق الإدارة، وقد بدأت عملية التفاوض لشراء كامل أسهم الشركة في منتصف العام 2005.

"ارامكو" و"سوميتومو" اليابانية: مجمع للبتروكيميائيات

أعلن رئيس شركة "سوميتومو المحدودة للكيماويات" هيروماسا يونيكورا عن إنشاء أحد أكبر المجمعات للبتروكيميائيات في مدينة رابغ في السعودية، بالتعاون مع شركة أرامكو السعودية. ومن المتوقع الانتهاء من بناء هذا المجمع، الذي تبلغ تكلفته نحو 8,5 مليارات دولار، في منتصف العام 2008.

وأشار يونيكورا خلال مخاطبته منتدى جدّه إلى أن هذا المشروع سيؤدي إلى تنمية المنطقة الغربية في المملكة، كما سيساهم في الصناعات السعودية التي أعلنت عن خطط طموحة من خلال مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، مؤكداً أن الهدف من الشراكة مع "أرامكو" هو تعزيز الاقتصاد. ونوه بأن العلاقة مع المملكة لا تقوم على أساس تأمين النفط المتواصل حيث يمثل الخليج أكبر شريك تجاري لليابان.

مشروع عُماني هندي لصناعة الأسمدة

دشّنت شركة النفط العمانية الحكومية مصنعاً لإنتاج أسمدة اليوريا والأمونيا، والذي تبلغ طاقته الإنتاجية السنوية نحو 1,65 مليون من حبيبات اليوريا ونحو 250 الف طن من الأمونيا.

والمصنع، الذي تبلغ تكلفته نحو 969 مليون دولار، هو مشروع مشترك بين الهند وسلطنة عُمان. تملك شركة النفط العمانية، والتي تمد المصنع بالغاز، نسبة 50 في المئة منه، والباقي تملكه مناصفة شركتان هنديتان هما: شركة المزارعين الهنود للسماد التعاونية المحدودة "ايفكو" وشركة كريشاك بهاراتي التعاونية المحدودة "كريبكو".

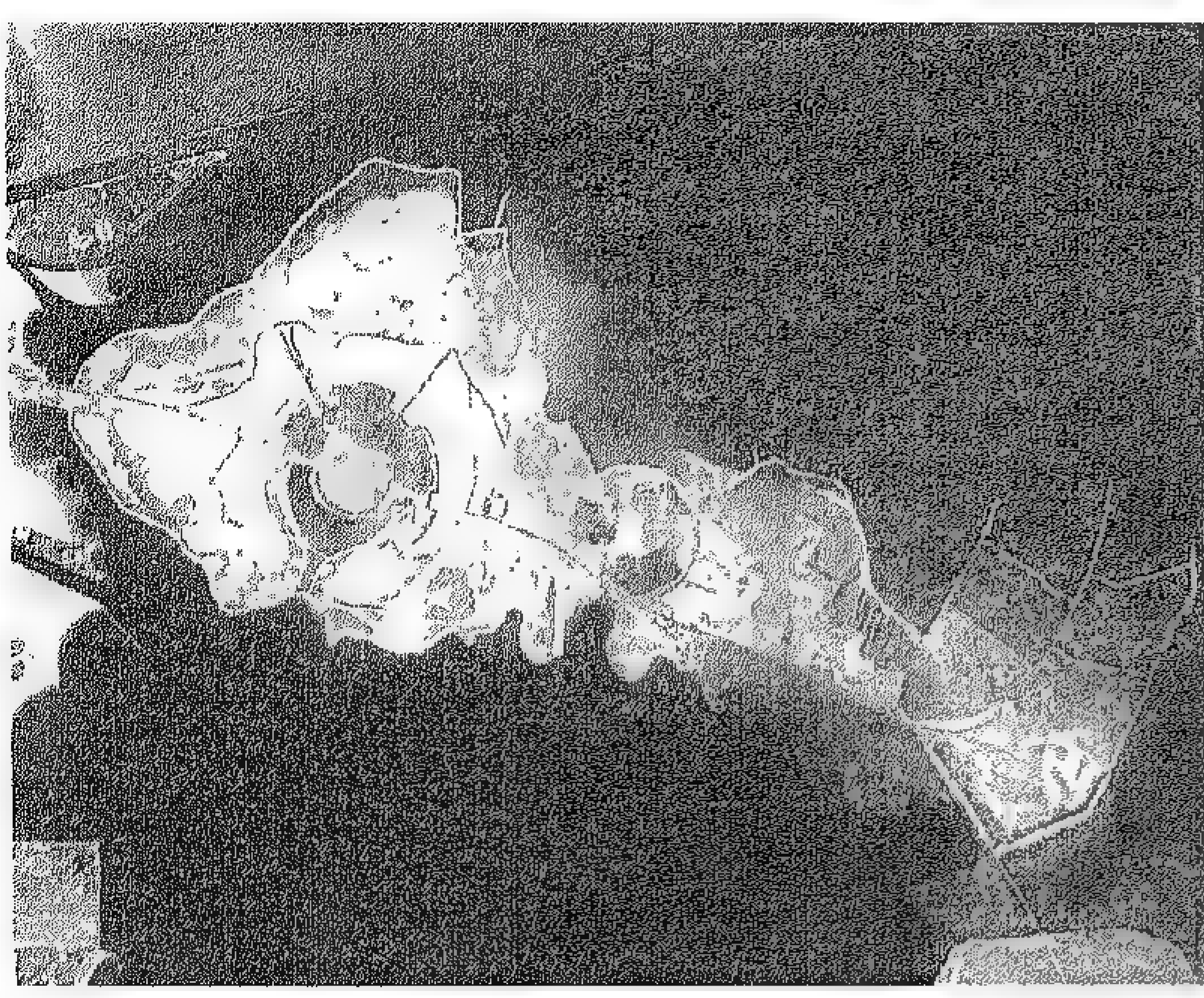
"المتحدة للتنمية" لتأسيس شركة جديدة تمتلك "اللؤلؤة - قطر"

بدأت شركة المتحدة للتنمية بدراسة تأسيس شركة ذات مسؤولية محدودة تنقل إليها ملكية مشروع اللؤلؤة – قطر، بعد موافقة مجلس إدارة الشركة المبدئية على تأسيس الشركة الجديدة.

ويغطي مشروع اللؤلؤة– قطر مساحة 4 ملايين متر مربع من الأراضي المستصلحة وهي جزيرة اصطناعية ساحلية ذات تصميم خلاب بطراز الريفييرا تبلغ تكلفتها 2,5 مليار دولار، كما يوفر المشروع سواحل جديدة تمتد لمسافة 30 كلم، ويعد أحد أكبر المشاريع العقارية في قطر.

وسيوفر مشروع اللؤلؤة– قطر سكناً لنحو 40 ألف نسمة ضمن بيئة سكنية راقية ومتعددة الثقافات تنعم بالحماية والخصوصية، وتعكس نمط الحياة العصرية لمنطقة البحر الأبيض المتوسط في قلب الجزيرة العربية.

ويضم المشروع، الذي يتم إنشاؤه على أربع مراحل، 10 مناطق سكنية فريدة يجري تطويرها خلال خمس سنوات. ويتوقع أن ينتقل المستثمرون الأوائل للإقامة في المشروع مع بداية العام 2007. وتضم المناطق المصممة بطراز الريفييرا العربية ثلاثة فنادق فخمة وثلاثة مرافق بحرية ومراس تتسع لأكثر من 700 قارب، فضلاً عن مساحة شاسعة تمتد على أكثر من 160 ألف متر مربع، مخصصة للمرافق التجارية الفاخرة والمطاعم.



مشروع اللؤلؤة – قطر

تأسست الشركة المتحدة للتنمية، وهي الشركة المطورة لمشروع اللؤلؤة– قطر، العام 1999، ويبلغ رأس مالها المصرح به 825 مليون ريال قطري (227 مليون دولار)، وسيرفع إلى 1,07 مليار ريال وفق توصية مجلس إدارة الشركة.

وتتركز اهتمامات الشركة في قطاعات محددة كالبنية التحتية والصناعات المرتبطة بالطاقة والمنتجات العضوية والعقارات والبناء والمشاريع المرتبطة بالبيئة. وكانت الشركة المتحدة للتنمية أسست شركة قطر للجرف والحفريات، وهي مشروع مشترك مع كلّ من حكومة دولة قطر وشركة الحفر والهندسة البحرية والبيئية البلجيكية، كما أسست شركة قطر لتبريد المناطق في مشروع مشترك مع شركة تبريد الإماراتية.



لقاء الأرض بالسماء.

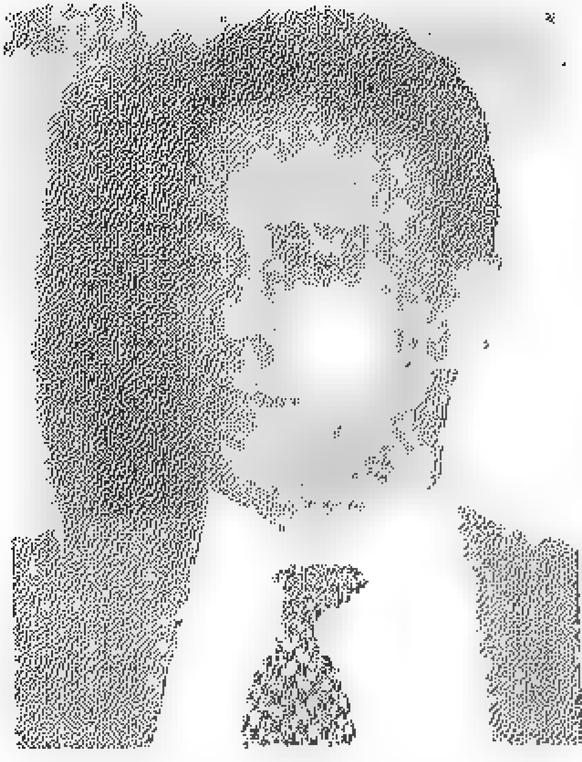
هيئة عربية أميركية حول غسيل الأموال وتمويل الإرهاب

تشهد القاهرة في نهاية شهر مارس الحالي الإعلان الرسمي عن هيئة عربية أميركية مشتركة تكون منبراً لحوار مباشر بين المصارف الأميركية والعربية في مجال مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب.

وسيتم إطلاق الهيئة على هامش مؤتمر مصرفي متخصص ينظمه اتحاد المصارف العربية بالتعاون مع وزارة الخزانة الأميركية؛ على أن ينعقد الاجتماع التأسيسي يوم 22 مارس الحالي في القاهرة.

وفي معلومات لـ "الاقتصاد والأعمال"، فإن الهيئة توافقت مسبقاً على اختيار د. **محمد بعاصيري** رئيساً لدورتها الأولى الممتدة لسنة واحدة. فيما تضم تشكيلة العضوية ممثلين عن هيئة مكافحة غسيل الأموال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، اتحاد المصارف العربية، جمعية المصارف العربية في شمال أميركا وجمعية مصرفية متفرعة من اتحاد المصارف الأميركية، إضافة إلى ممثل لوزارة الخزانة الأميركية بصفة عضو مساند.

ويشغل **بعاصيري** منذ سنوات، منصب أمين سر هيئة التحقيق الخاصة في لبنان (هيئة مصرفية – قانونية مولجة بمكافحة غسيل الأموال)، وعضو الهيئة الإقليمية FATF -MENA التي ترأس دورتها الأولى في العام 2005 بعد تأسيسها وإطلاقها رسمياً في الربع الأخير من العام 2004.

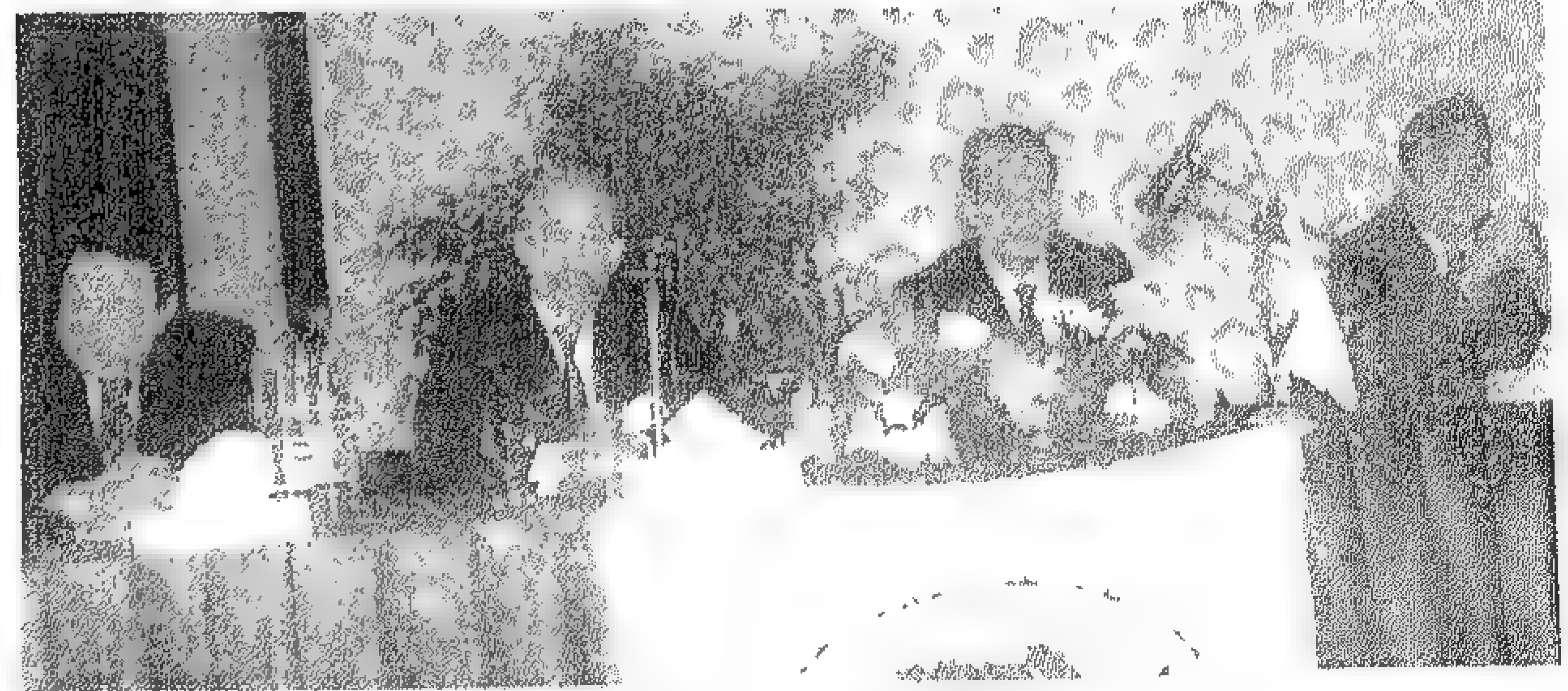

د. محمد بعاصيري

ويؤكد **بعاصيري** أن "الهيئة الجديدة تكرس مبدأ الشراكة بين مؤسسات القطاع الخاص المصرفي العربي والأميركي. وتنظم جهودها في مجال مكافحة غسيل الأموال، كما أنها منصة مناسبة لتشجيع الحوار المباشر بين الطرفين. ومعالجة أي مشكلات تعوق انسياب العمليات المالية، خصوصاً وأن المصارف العربية توظف الجزء الأكبر من أصولها واحتياجاتها بالدولار في المصارف الأميركية".

أما الإسم الذي تحمله الهيئة المشتركة فهو "US -MENA-PSD" وهو اختصار لوزارة الخزانة الأميركية والهيئة الإقليمية لمكافحة غسيل الأموال.

فيما تختصر أحرف "PSD" كلمات "Private Sector Dialogue" حوار القطاع الخاص".

مؤتمر حول "الشفافية والإفصاح" لخبراء المحاسبة القانونيين


من افتتاح المؤتمر

عقدت المنظمة العربية لخبراء المحاسبة القانونيين، بالتعاون مع جمعية الضرائب العربية، مؤتمرها العلمي العربي حول "الشفافية والإفصاح نحو مناخ أفضل للاستثمار في الدول العربية"، شارك فيه خبراء محاسبة من 15 دولة عربية ونخبة من المختصين والإداريين.

رعى المؤتمر وزير الاستثمار في مصر د. **محمود محي الدين**، الذي ألقى كلمة باسمه رئيس مركز المديرين في الوزارة د. **أشرف جمال الدين**.

وتحدّث في المؤتمر رئيس جمعية الضرائب العربية د. **أحمد شوقي** والأمين العام للمنظمة العربية لخبراء المحاسبة القانونيين د. **موفق الباقي**.

وأصدر المؤتمرون توصيات عدة أبرزها الدعوة إلى اعتماد الحوكمة في الشركات المدرجة في الأسواق المالية وكذلك في الشركات ذات الصفة العامة كالمصارف وشركات التأمين، وإلى التزام هذه الشركات معايير التقارير المالية الدولية لدى استخراج بياناتها المالية، كما دعوا إلى تحصين خبير المحاسبة قانونياً لمنع الاعتداءات والافتراءات، وكذلك النظام القضائي لطمأنة المستثمر.

مؤسسة نقد البحرين 23 ترخيصاً في العام 2005


أحمد البسام

منحت مؤسسة نقد البحرين في العام 2005 تراخيص لـ 32 مؤسسة مالية جديدة، ما رفع إجمالي عدد المؤسسات إلى 366 مؤسسة؛ وشملت التراخيص الصادرة 24 ترخيصاً لبنوك ومؤسسات مصرفية، و7 تراخيص لشركات تأمين وشركات تقدم خدمات المساندة للتأمين، إضافة إلى ترخيص لشركة تقدم خدمات الوساطة في سوق البحرين للأوراق المالية.

وفي نهاية العام 2005، باتت المؤسسات المرخصة تتوزّع كالآتي: 202 مؤسسة خدمات مالية، 151 شركة تأمين وخدمات تأمين، و 13 شركة وساطة في سوق المال.

مدير إدارة التراخيص والسياسات في مؤسسة نقد البحرين **أحمد عبد العزيز البسام** قال: "نجحنا في استقطاب مزيج من شركات المؤسسة محلياً وإقليمياً ودولياً؛ ولا شك أن أعمال هذه المؤسسات التي تقدم معظمها خدمات لمنطقة الشرق الأوسط، سوف تُضيف أيضاً قيمة للمركز المالي للبحرين".

www.mideast.mercedes-benz.com

Mercedes-Benz - إحدى ماركات دايملر كرايسلر

لقاء الأداء بالرحابة.

الفئة R - التورر الرياضية الكبرى. انطلاقة حدث عظيم.

◂"من ولد كبيراً عاش كبيراً"، نتيجة طبيعية للقاء فريد بين عشق مرسيدس-بنز للابتكار، والمتطلبات المتجددة لكل عاشق قيادة. إنها مرسيدس-بنز الفئة R الجديدة، التي تحقق طموحنا بإرضاء طموحاتك. وتجمع مبادئ ما خلقت إلا لها. الآن ولأول مرة يمكنك الاستمتاع براحة القيادة والأداء الرشيق، فخامة الصفوف الثلاثة للمقاعد والتصميم الديناميكي، الأداء على الطرقات بدفع رباعي دائم، كل ذلك بلا تفريط بأدق التفاصيل.

◂لقد تحقق المستحيل بلقاء ثلاث فئات سيارات، لخلق مفهوم جديد تماماً، تورر رياضية كبرى، جمعت أرقى ميزات كل فئة بخصوصية وتفرّد. فأصبحت مرسيدس-بنز الفئة R حلاً ملهماً ومنطقياً لكل احتياجاتك. إنه ميلاد مفهوم جديد في عالم السيارات، قدّر له النجاح منذ البداية. واليوم، أنت على موعد مع انطلاقة حدث عظيم.



Mercedes-Benz

* أسعار الفئة R بالمواصفات الخليجية تبدأ من ١٣١٠٠٠ دولار أميركي للمزيد من المعلومات أو لتجربة قيادتها ما عليك إلا زيارة معارض وكلائنا المعتمدين



"سلامة": أول شركة تكافل تعمل في "لويدز"

أبرمت "سلامة" الشركة الإسلامية العربية للتأمين إحدى أكبر شركات التكافل الإسلامي في العالم اتفاقية ستراتيجية لتأسيس اتحاد تكافل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية في "لويدز أوف لندن"، والذي يعتبر الأول من نوعه في سوق خدمات التأمين في العالم.

وستساهم هذه الاتفاقية في ترسيخ مكانة "سلامة"، بصفتها أول شركة لخدمات التكافل وإعادة التكافل في منطقة الشرق الأوسط تباشر عملياتها في "لويدز". وسيركّز هذا الاتحاد بشكل رئيسي على الترويج لخدمات إعادة التكافل، إلى جانب دفع عجلة نمو قطاع التأمين التكافلي.

وبدأ اتحاد التكافل الجديد التداول في الأول من يناير الماضي، بطاقة تغطية تكافلية قدرها 72 مليون دولار أميركي. كما أنه يتمتع بتصنيف A الذي تمنحه شركات "ستاندرد أند بورز" و"ايه أم بيست" و"فيتش" لكافة الاتحادات العاملة في "لويدز".

رئيس "سلامة" الشركة الإسلامية العربية للتأمين الشيخ خالد بن زايد بن صقر آل نهيان قال: "نتيجة للخبرات المتخصصة التي تتمتع بها سوق "لويدز" في مجال تغطية التكافل والوساطة، ننظر إلى الاتفاقية كخطوة ستراتيجية مهمة ستلعب دوراً كبيراً في نمو قطاع خدمات التكافل وإعادة التكافل في مختلف أنحاء العالم".

وأوضح: "ستتمكن "سلامة"، بصفتها إحدى المستثمرين العاملين في سوق "لويدز"، من تزويد شركات التكافل في منطقة الشرق الأوسط وغيرها من مناطق العالم بالموارد التي تحتاجها لتوفير حلول تكافل تتميز بالسرعة والقيمة العالية. ونسعى من وراء ذلك إلى المساعدة في دعم نمو قطاع التأمين التكافلي في العالم".

من جهته، قال نائب الرئيس والرئيس التنفيذي في شركة "سلامة" د. صالح ملائكة: "تشغل خدمات إعادة التأمين جانباً كبيراً من عمليات "لويدز"، حيث أنها شكلت 30 في المئة من إجمالي أقساط التأمين خلال العام 2004 والبالغ قيمتها 28 مليار دولار. ونرى طلباً قوياً على حلول التكافل بين عملاء "لويدز" الحاليين، وهو ما نتطلع إلى تلبيته إلى جانب الوفاء بالطلب المتنامي على منتجات التكافل المتوافقة مع أحكام الشريعة السمحاء في العالم الاسلامي".

وأكد ملائكة أن "ارتباط شركتنا بـ"لويدز" سيمهد الطريق أمامنا للدخول إلى أسواق جديدة والحصول على حصة كانت تذهب سابقاً إلى شركات إعادة التأمين العالمية غير المتوافقة مع أحكام الشريعة".

وتتوقع "سلامة" أن يشهد قطاع خدمات التكافل وإعادة التكافل العالمي نمواً كبيراً خلال السنوات الخمس المقبلة، ما سيرفع قيمته الحالية والبالغة 1,7 مليار دولار، الى ما بين 7,5 و10 مليارات دولار.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "كريتشيرش" التي تقوم بإدارة الاتحاد التكافلي الجديد بروس غراهام: "سنستفيد من التزام "سلامة" وخبرتها وريادتها في قطاع التكافل وإعادة التكافل، لمساعدتنا على اغتنام الفرص المتاحة في هذا القطاع الذي نتوقع أن يكون الأسرع نمواً في صناعة التأمين خلال العقد المقبل".

من جهة أخرى، حصلت "سلامة" على موافقة وزارة الاقتصاد والتخطيط في الإمارات بالسماح لمواطني دول مجلس التعاون الخليجي بتملك وتداول أسهمها، ما يجعلها أول شركة تكافل في دولة الإمارات تنال هذه الموافقة.

وتتوافق هذه الخطوة، التي دخلت حيّز التنفيذ في فبراير الماضي، مع قرار مجلس الوزراء بمنح المستثمرين الخليجيين معاملة مواطني الدولة في أسواق الأوراق المالية المحلية. كما أنها جاءت في أعقاب موافقة الجمعية العمومية لـ"سلامة" في شهر يناير الماضي على فتح باب ملكية أسهم الشركة أمام مواطني دول مجلس التعاون.

"الدوحة للتأمين": مذكرة تفاهم مع "سوليدارتي" وفرع إسلامي في قطر

وقّعت شركة الدوحة للتأمين مذكرة تفاهم مع شركة سوليدارتي، وهي شركة تكافل مسجلة في مملكة البحرين، لإقامة شراكة ستراتيجية لتسويق منتجات التكافل في قطر، وذلك في ضوء اعتزام شركة الدوحة للتأمين إنشاء فرع إسلامي تابع لها، يعمل في مدينة الدوحة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

وتتضمن مذكرة التفاهم، التي وقّعها رئيس مجلس إدارة شركة الدوحة للتأمين الشيخ نواف ناصر بن خالد آل ثاني ورئيس اللجنة التنفيذية لشركة سوليدارتي خالد عبد الله جناحي، أن تزود "سوليدارتي" الفرع الإسلامي لـ"الدوحة للتأمين" بجهاز فني وإداري ذي خبرة واسعة وبمستوى فني رفيع بما يؤمن للمشروع كل أسباب الانتشار والنجاح في السوق القطرية.

ويؤكد تحالف "الدوحة للتأمين" مع "سوليدارتي" التزام الشركتين بالنمو الستراتيجي لهذا النوع من التأمين الإسلامي في جميع الدول العربية. مع الإشارة إلى أن منتجات التكافل الخاصة بشركة "سوليدارتي" تسوّق حالياً في معظم أنحاء منطقة الخليج العربي وتشمل التكافل العائلي والتكافل العام.

"المشروعات العقارية الكبرى" (غراند) تستحوذ على "الكويتية اللبنانية للإنماء العقاري"



من اليمين: نبيلة العنجري، سامي البدر وحسين الخرافي خلال الاعلان عن اطلاق غراند للاستثمار السياحي

أعلنت شركة المشروعات العقارية الكبرى (غراند) عن استحواذها على الشركة الكويتية اللبنانية للانماء العقاري، بهدف دمجها مع غراند العقارية وإعادة طرحها تحت اسم غراند السياحية ورفع رأس مالها إلى نحو 100 مليون دينار.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة المشروعات العقارية الكبرى (غراند) **سامي البدر** إن إيجاد ذراع سياحية ضمن "غراند" يأتي في إطار تنويع النشاط الاستثماري للشركة، بهدف الدخول إلى أسواق جديدة من خلال القطاع السياحي الذي يعتبر من القطاعات الواعدة ويوفر العديد من الفرص، خصوصاً أن حجم السياحة العربية البينية لا يتعدى 30 مليون سائح أي ما نسبته 3 في المئة من حجم السياحة العالمية التي تصل إلى نحو مليار سائح.

وأوضح أن الشركة ستقوم بتأسيس "غراند للاستثمار السياحي" في السوق السعودية برأس مال 100 مليون ريال، كما سيتم إطلاق "غراند للسياحة" في الإمارات برأس مال مليار درهم.

من جهته، قال رئيس مجلس إدارة الشركة الكويتية اللبنانية للانماء العقاري **حسين الخرافي** إن الشركة آثرت التركيز على الاستثمار من خلال الصناديق بدلاً من الاستثمار العقاري المباشر، واقتصر النشاط العقاري على السوق اللبنانية. واعتبر أن استحواذ "غراند" على الشركة سينعكس إيجاباً على مساهمي الشركة، الذين سيتمتعون بأولوية في الاكتتاب.

أما الوكيل المساعد للسياحة في وزارة الإعلام **نبيلة العنجري** فقالت إن إطلاق هذه الشراكة يأتي في سياق النمو الذي يشهده قطاع السياحة في الكويت حيث من المتوقع ان يصل عدد الغرف الفندقية في الكويت الى 10 آلاف غرفة خلال عام، بالإضافة إلى وجود نحو 120 طلب ترخيص فندقي جديد.

وأضافت أن الانفاق على المشروعات السياحية في الكويت بلغ، وفقاً لمنظمة السياحة، نحو 447 مليون دينار. ومن المتوقع أن يرتفع إلى أكثر من 747 مليوناً في استثمارات مباشرة.

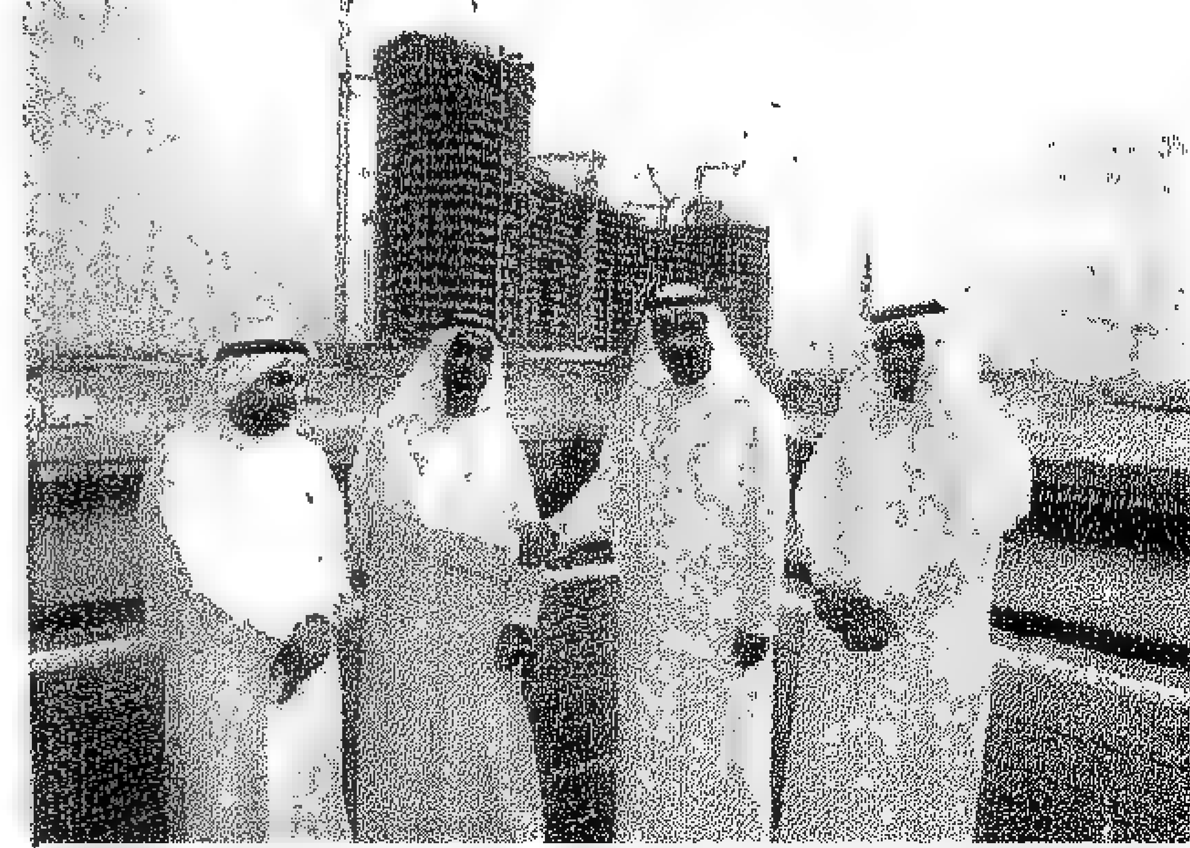
مجموعة الحكير: مشروع بـ 500 مليون دولار في الأردن

أعلن الرئيس التنفيذي لمجموعة الحكير **فواز الحكير** عن إنشاء مشروع عقاري تجاري ضخم سيتم إنشاؤه في العاصمة الأردنية بكلفة تقديرية تصل إلى 500 مليون دولار.

وأشار **الحكير** إلى أنه من خلال المشاورات التي أجريت حول هذا المشروع مع المسؤولين الأردنيين لمس الترحيب والتسهيلات للسير في هذا المشروع الحيوي.

وقال **الحكير** إن المشروع سيضم أبراجاً عالية وصالات عرض وأماكن تسويقية و ترفيهية ومطاعم، وعزا سبب اختياره للأردن للقيام بمشروعه إلى الطفرة الاقتصادية التي يشهدها الأردن وعاملي الأمن والاستقرار وآفاق استثماره المبشّرة بالخير.

"الفطيم" تقترض 130 مليون دولار لتطوير "دبي فستيفال سيتي"



وقّعت مجموعة "الفطيم"، التي تقوم بتطوير "دبي فستيفال سيتي"، المشروع العقاري الكبير الذي يجري تشييده على ضفاف خور دبي، اتفاقية تسهيلات مالية تحصل بموجبها على قرض بقيمة 130 مليون دولار لمدة 12 عاماً.

وتوفر هذه الاتفاقية، التي وقعتها المجموعة مع بنك "أبو ظبي الوطني"، تمويلاً جزئياً لإنشاء برج سكني عصري يتوسط منطقة "مرسى الخور"، بكلفة تبلغ 6 مليارات درهم إماراتي. وسيضم البرج، الذي يتوقع اكتماله في الربع الأخير من العام الجاري، 500 شقة سكنية تدير مجموعة "انتركونتيننتال" العالمية.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة "الفطيم" عمر الفطيم: "تعكس هذه الاتفاقية حجم ثقة المؤسسات المالية في مشروعنا".

... وتقيم شراكة مع "أولمبيك غروب" المصرية

تعتزم مجموعتا "الفطيم" الإماراتية و"أولمبيك غروب" المصرية تأسيس شركة مشتركة للاستثمار العقاري، تهدف إلى إقامة مجموعة من المراكز التجارية على أطراف العاصمة المصرية.

وأوضح المدير العام لمجموعة الفطيم في مصر صلاح شادي، أن اختيار "أولمبيك غروب" يعود إلى امتلاكها مساحات كبيرة من الأراضي وإلى السمعة التي تتمتع بها. وقال إن مجموعة الفطيم ستتولى إنشاء وإدارة المراكز التجارية بحيث لن تقل مساحة كل مركز عن 100 ألف متر مربّع.

وتعمل "أولمبيك غروب" في مجال الصناعات الهندسية وتتوزّع ملكيتها بين عائلة سلام بنسبة 65 في المئة ومؤسسات ماليّة بنسبة 29 في المئة والباقي لمساهمين آخرين. ويبلغ رأس مال المجموعة 600 مليون جنيه (103 ملايين دولار).



كتب بهيج أبو غانم

عند الاطلاع على ستراتيجيات 15 مصرفاً لبنانياً على الأقل، يتبين بشكل واضح أن القاسم المشترك الأساسي بين هذه الستراتيجيات هو التوسّع خارج لبنان والتطلع إلى تأسيس تواجد ما في عدد من الأسواق العربية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وإذا اختلفت مقاربات هذا التوسّع وصيغه ووسائله، فإن الهدف هو نفسه، وهو البحث عن أسواق جديدة تخفف عن المصارف وطأة ضيق السوق المحلية. فكأن الثوب اللبناني بات يضيق على جسم القطاع المصرفي، ويخنق القدرات التي يختزنها، وكأن التوسّع الإقليمي لم يعد بالنسبة للمصرف اللبناني خياراً، بل بات قدراً.

وإذا كانت "نوايا" التوسّع وبوادره الأولى قد برزت منذ سنوات، فإن هذا التوسّع ومنذ العام 2004 أخذ يتبلور يوماً بعد يوم حتى بات أولوية لدى معظم المصارف اللبنانية القادرة والتي تشمل 15 مصرفاً على الأقل ولو بطموحات متفاوتة.

كيف يبدو هذا التوسّع؟ ما هي اتجاهاته؟ وما هي نتائجه وطبيعة الفرص والتحديات التي تواجهه؟

بالنظر إلى الخريطة العربية، يتبين أن التواجد المصرفي بات يشمل عدداً من البلدان العربية وهي: سورية، الإمارات العربية المتحدة، الأردن، السودان، مصر والجزائر؛ ويتمثل هذا التواجد إما على شكل فروع كما في الأردن (7 فروع لبنك عوده و 3 فروع لبنك لبنان والمهجر)، وكذلك في الإمارات (فرعان لبنك لبنان والمهجر و 4 فروع للبنك اللبناني للتجارة BLC)، أو على شكل مصارف تابعة (4 مصارف في سورية، ومصرف في الأردن، ومصرفان في السودان، ومصرفان في مصر)؛ ومن المتوقع أن يكون هناك 3 مصارف تابعة في الجزائر. إلى ذلك هناك تواجد من خلال مكاتب تمثيل كما هو الحال في الإمارات العربية المتحدة.

وفي المدى القريب، من المتوقع أن يمتد التوسّع المصرفي إلى اليمن، وأن يتحقق فعلياً في العراق فيتحوّل النشاط المصرفي اللبناني إلى تواجد فعلي إما على شكل مصرف تابع أو مكاتب تمثيل.

أما بالنسبة إلى منطقة الخليج، فإن التواجد اللبناني المباشر يقتصر على الإمارات العربية المتحدة وهو تواجد قديم، إلا أن الأشهر القليلة المقبلة سوف تشهد تواجداً في دولة قطر وربما المملكة العربية السعودية.

ويأخذ هذا التواجد اللبناني أحياناً شكل تحالفات إما على مستوى الشراكة الستراتيجية أو على مستوى بعض الخدمات المصرفية، كالتحالفات القائمة مع مصارف في الإمارات وقطر.

دوافع الانتشار

ومما لا شك فيه أن وراء التوسّع المصرفي إلى خارج لبنان دوافع عدة لعل أبرزها الآتي:

– أولاً: النمو الذي حققه القطاع المصرفي على مدى السنوات الماضية وفي منحى تصاعدي منذ العام 1993 واستمر حتى اليوم ولو بنسب سنوية متفاوتة. وتكفي الإشارة إلى أن حجم القطاع المصرفي – الودائع – بات يوازي ثلاثة أضعاف الناتج المحلي الإجمالي (الناتج يقدر بنحو 22 مليار دولار وحجم الودائع المصرفية هو في حدود 62 ملياراً)، الأمر الذي يؤشر على ضيق السوق المحلية التي تتسم بتشبع مصرفي يتمثل بنحو 37 مصرفاً تجارياً، مع العلم أن السنوات الماضية شهدت أكثر من 25 عملية اندماج وشراء.

– ثانياً: النمو المطرد للفوائض المالية غير الموظفة الناتج عن تزايد الودائع من جهة، وتقلص فرص التسليف المجزي من جهة ثانية، الأمر الذي أدى إلى توافر نحو 20 مليار دولار في القطاع كفوائض تبحث عن فرص.

– ثالثاً: الرغبة في تنويع التوظيفات وتوزيع المخاطر لمواجهة متطلبات "بازل 2" لاسيما بالنسبة إلى تعاظم محفظة الأوراق المالية السيادية لدى المصارف، انطلاقاً من الدور الأساسي الذي لعبته المصارف، ولا تزال، في تمويل عجز الموازنة.

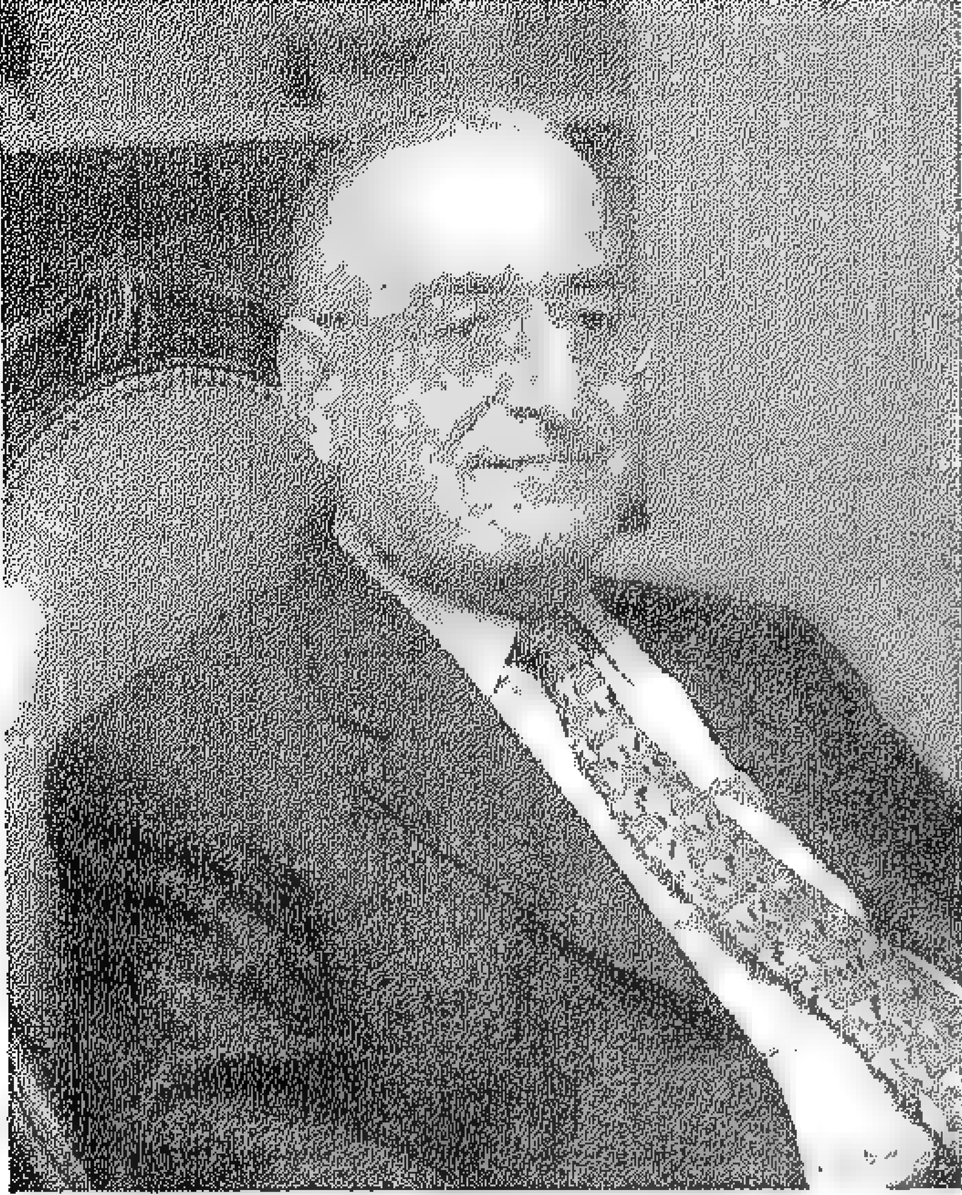
– رابعاً: بروز عامل مستجد يتمثل في التخوف من أن يؤدي نجاح مؤتمر "بيروت 1" لدعم لبنان، إلى تراجع حاجات الدولة لتمويل المصارف عبر سندات الخزينة، الأمر الذي يزيد من أعباء السيولة الفائضة لديها.



د. نعمان الأزهري (لبنان والمهجر)



ريمون عوده (مجموعة عوده - سرادار)



د. فرنسوا باسيل (بنك بيبلوس)

- خامساً: وجود فرص مؤاتية في أسواق عربية غير متمصرفة أو أنه لا تتوافر فيها أدوات الصيرفة الحديثة، ومحاولة الاستفادة بشكل أو بآخر من الفوائض المالية المتراكمة في البلدان العربية النفطية من خلال عقد شراكات أو تحالفات لدخول هذه الأسواق الأقل تمصرفاً.

- سادساً: خدمة الانتشار اللبناني العامل والمغترب في البلدان العربية وغير العربية، والسعي إلى خدمته حيث هو، أو خدمة احتياجاته المصرفية في لبنان.

- سابعاً: تحفّظ أو انكفاء المصارف الدولية عن المنطقة تجنباً لأعباء المخاطر المترتبة على تواجدها المباشر، مع العلم أن البعض ينظر إلى هذا الانكفاء بأنه مؤقت، ومن المحتمل أن تتم عودة هذه المصارف في حال حصول السلام في المنطقة.

جهوزية القطاع المصرفي

وتترافق هذه الدوافع مع عدد من المزايا التي يتمتع بها القطاع المصرفي اللبناني والمتمثلة أولاً بجهوزيته للتوسّع.

والواقع أن القطاع المصرفي قد نجح في امتحان سنوات الحرب وتمكن بما لديه من مرونة من التأقلم مع ظروفها واللحاق بزبائنه لتلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم سواء في لبنان أو في خارجه، غير أن القطاع خرج من الحرب منهكاً بسبب التضخم الذي أضعف رساميله، وبسبب تخلّفه عن التطور الذي شهدته الصناعة المصرفية على مدى 15 عاماً (1975-1990) حيث لم يكن قادراً خلال تلك الفترة على مواكبة هذه التطورات التي وصلت إلى بلدان مجاورة كانت دونه من حيث مستوى الخدمات وتنوع المنتجات.

المصارف اللبنانية تتواجد الآن في سورية، الأردن، الإمارات، السودان، مصر والجزائر

ومنذ العام 1993، بدأ القطاع المصرفي مرحلة إعادة البناء والهيكلة، واستقطاب الكوادر الجديدة الكفوءة والاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وحقق تباعاً وخلال سنوات قليلة تطوراً وتقدماً كبيرين على مختلف الأصعدة سواء من حيث الاستخدام الناجح للتكنولوجيا أو من حيث تنوع برامج وخدمات الصيرفة سواء في التجزئة أو في الشركات والخدمات الاستثمارية الخاصة، وقد ساعد على ذلك في السنوات الماضية قيادة حكومية فاعلة من خلال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**، وسلطة نقدية قوية وحاضنة.

إلا أن الإنجاز الأهم، والذي من دونه ما كان ممكناً تحقيق هذا التطور، يكمن في إقدام المصارف بمعظمها على تعزيز رساميلها وتصليب مراكزها المالية، سواء عبر ضخ رساميل جديدة أو تحويل قسم من أرباحها أو اللجوء إلى التملّك والاندماج في ظل قانون مشجع وفر لها حوافز وتسهيلات. والواقع، وبصورة موضوعية، إنه كان لمصرف لبنان وبقيادة حاكمه **رياض سلامه** دور أساسي وفعّال في إيصال المصارف إلى هذا المستوى، بفعل توجيهاته وتعليماته المستمرة، وبفعل إصراره الدائم على زيادة رسملة وتعظيم أموال المصارف الخاصة التي ارتفعت من نحو أقل من 300 مليون دولار في العام 1992 إلى أكثر من 4,2 مليارات دولار في نهاية العام 2005. وبحسب مصرف لبنان فإن القطاع المصرفي ككل يتمتع بنسبة ملاءة تبلغ 17 في المئة، في حين أن الحد الأدنى المطلوب هو 8 في المئة.

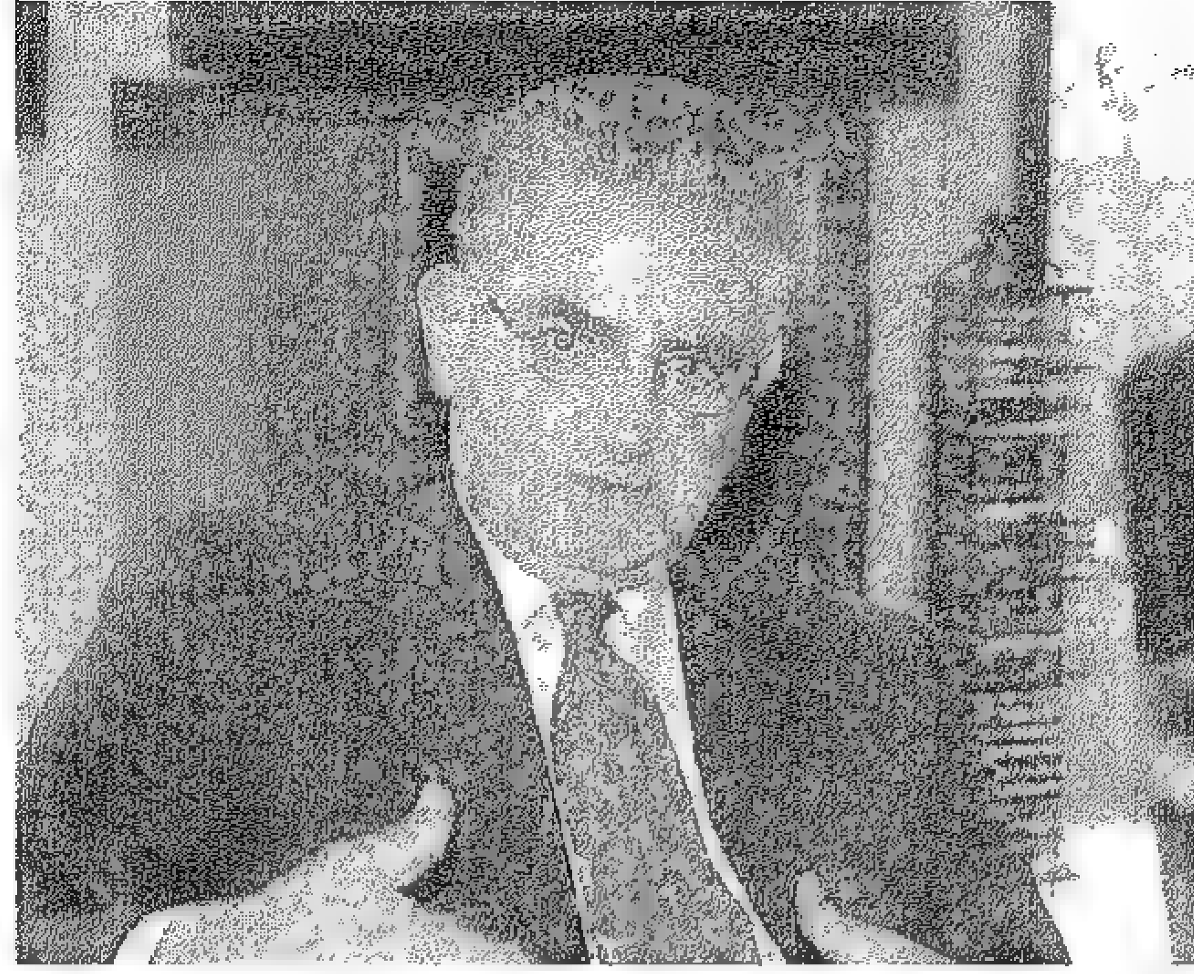
وتجدر الإشارة هنا إلى أن القطاع المصرفي قد استفاد على مدى السنوات العشر الماضية من اكتتابه بسندات الخزينة بالعملتين اللبنانية والأجنبية لتمويل دين الدولة، الأمر الذي وفّر له مصدراً ثابتاً للربح، فضلاً عن الظروف التي أتاحت للمصارف هامشاً واسعاً. وهذه الأرباح مكّنت المصارف من زيادة رساميلها ومن الاستثمار في التكنولوجيا وفي تنويع المنتجات والخدمات ومواكبة الصيرفة الإلكترونية وزيادة عدد فروعها المحلية.

ولكل ذلك، فإن المصارف عندما تسعى إلى التوسّع الخارجي، فإنها تنطلق من قدرات مالية وبشرية تتوافر بصورة خاصة لدى المصارف الكبرى وقسم كبير من المصارف المتوسطة.

شكل الانتشار

تباين حتى الآن الشكل القانوني للانتشار الخارجي بين فرع أو مؤسسة تابعة، لكن ذلك كان في غالب الأحيان


عدنان القصار (فرنسبنك)


سليم صفير (بيروت)


فريد روفايل (اللبناني الفرنسي)

تبعاً لقوانين البلد المضيف وليس وفق ستراتيجية المصارف نفسها؛ ولذا يلاحظ أن التوسّع في كل من سورية ومصر والجزائر والسودان كان على شكل تأسيس مصارف تابعة أو تملّك حصة الغالبية في مصارف قائمة، في حين أخذ التوسّع في الأردن شكل فتح فروع جديدة.

وتشير الدراسات الميدانية العالمية إلى أن خيار المصارف بين الفرع والمؤسسة التابعة يعود إلى عدد من العوامل الخاصة والعامة؛ لكن بشكل عام، أظهرت دراسة أعدت حول أكبر 100 مصرف في العالم أن قرار فتح فروع يأتي حين تكون الضرائب مرتفعة في البلد المضيف، في حين يتم اختيار فتح مصرف تابع حين تكون المخاطر عالية في البلد المضيف ما يخفف المطالبات التي يمكن أن يتعرض لها المصرف الأم في حال حدوث أية أزمة، لكن هذه الدراسة تنطبق في الواقع على المصارف في البلدان المتقدمة؛ فبالنسبة للمصارف اللبنانية، لا يعتبر عامل المخاطرة عاملاً أساسياً ذلك أن المخاطر السيادية للبنان هي عالية أيضاً. كما أن معدلات الضرائب في لبنان هي متدنية نسبياً مقارنة مع الضرائب في البلدان الصناعية، وبالتالي فهي ليست محرّكاً رئيسياً يؤثر على خيارات المصارف في انتشارها الخارجي.

لكن أهمية الشكل القانوني قد تبرز مجدداً في السنوات المقبلة في ظل تزايد متطلبات السلطات النقدية في عدد من البلدان الغربية والعربية على حد سواء. وقد يترتب على ذلك ضرورة رفع رساميل المصارف التابعة في بعض البلدان، في حين أن الفروع هي عادة غير مضطرة إلى الاحتفاظ برساميل عالية، إذ أن مركزها الأم مسؤول مباشرة عن أعمالها. لكن المنافع الضريبية وغيرها التي قد تتمتع بها المصارف التي لديها فروع في بلدان أخرى قد تخف في ضوء ازدياد تشدد السلطات المالية في عدد من الدول من هذه النواحي وإصدارها تشريعات متعددة تحدّ من إمكانيات الاستفادة من بعض الميزات الضريبية بين هذا البلد أو ذاك. ولكن خيار التوجه إلى الخارج لا توقفه الاعتبارات الضريبية أو القانونية بل يبقى خياراً ستراتيجياً مرتبطاً بتوجهات إدارات المصارف ونظرتها المستقبلية.

كيف يمكن دخول البلدان الخليجية؟

وإلى هذه الاعتبارات، فإن التوسّع المصرفي يمكن أن يأخذ أشكالاً أخرى، بعضها بدأ يتحقق فعلياً ومن ذلك:

1– الدخول عبر التحالفات مع مصارف أخرى عربية وعلى مستويات مختلفة، أي إما تحالف ستراتيجي من خلال المساهمة عبر تملّك حصص من الأسهم، أو تحالف تعاوني حول بعض الخدمات والمنتجات.

2 – دخول الأسواق من خلال التسليف والاستثمار في شركات أو في أوراق مالية، وقد بدأ مصرف لبنان في تسهيل هذا النشاط ورفع السقوف المحددة.

الأسواق الأقل تمصرفاً

ومن خلال خريطة الانتشار يظهر أن المصارف اللبنانية تركّز على الأسواق الأقل تمصرفاً، أو التي لا تتوافر فيها أدوات الصيرفة الحديثة مثل: سورية، السودان، الجزائر، مصر والأردن إلى حد ما.

ومما لا شك فيه أن هذه الأسواق تتوافر فيها فرص كثيرة تكمن في عدم وجود منافسة قوية في هذه البلدان، وفي إمكانات النمو الاقتصادي نتيجة عوامل مختلفة وفي مقدمها سياسات الانفتاح والإصلاح، وكذلك في تزايد التدفقات الاستثمارية إلى هذه البلدان (الجزائر، السودان واليمن) في سياق توجه الاستثمارات العربية إلى البلدان العربية لاسيما بعد 11 سبتمبر 2001. وفي ظل الفوائض المالية الآخذة في التراكم نتيجة فورة أسعار النفط.

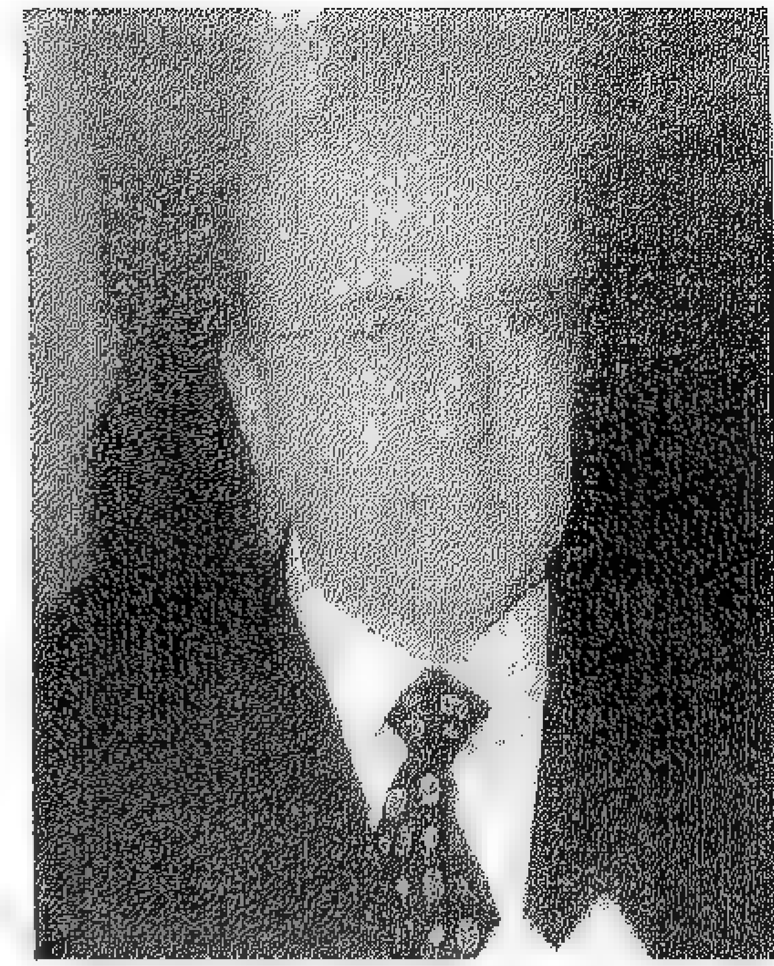
غير أن هناك تحديات ومخاطر في مقابل الفرص تتمثل في التصنيف السيادي المتدني، وفي تمركز القرار السياسي والاقتصادي في الدول المقصودة، وفي النقص الحاصل في البنية القانونية.

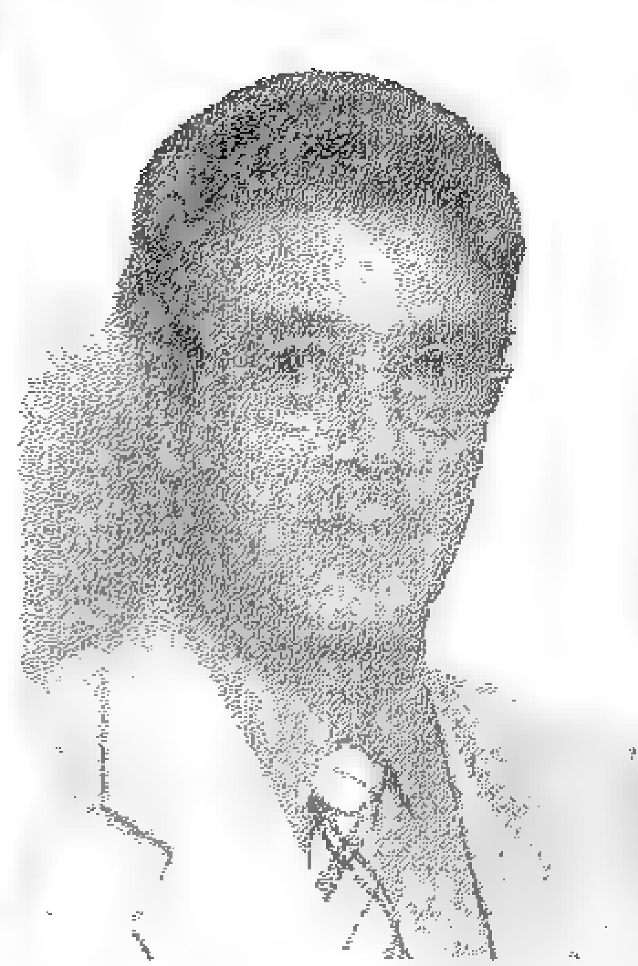
غير أن التجارب، تشير، على الرغم من محدوديتها، إلى نتائج إيجابية بشكل عام وإن كانت متفاوتة تبعاً لتباين الستراتيجيات المعتمدة من قبل المصارف اللبنانية المعنية.

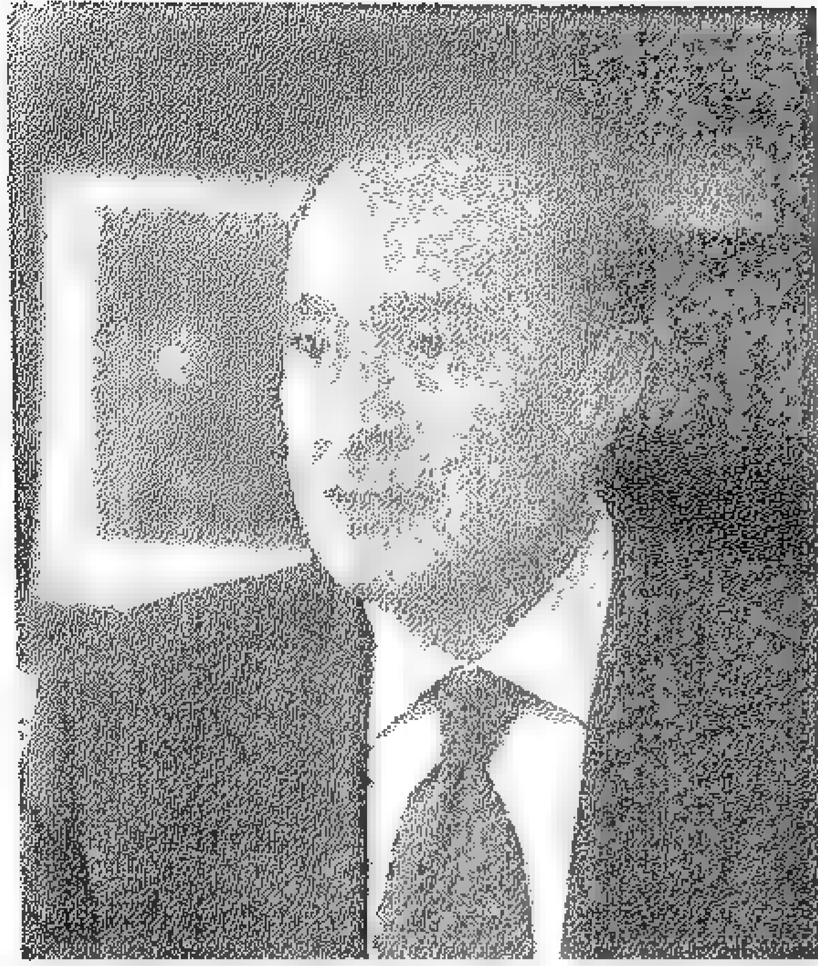
حظوظ دخول الخليج

والسؤال الذي يطرح نفسه هو: ما هي حظوظ المصارف اللبنانية في دخول أسواق الخليج، وهي التي تملك الفوائض، وهي البلدان المتقدمة مصرفياً في خدماتها ومنتجاتها وفي صيرفتها الإلكترونية!

وهل أن المصارف اللبنانية قادرة على التملك لاسيما في هذه المرحلة، أو على منافسة المصارف العاملة في


د. جوزيف طربيه (الاعتماد اللبناني)


موريس صحناوي (سوسيته جنرال)


جورج أبو جوده (اللبناني الكندي)


شادي كرم (اللبناني للتجارة)

الخليج؟

بالطبع لا يمكن الإجابة على هذه الأسئلة بشكل حاسم لأنها تبقى مرتبطة بعوامل ومتغيرات مختلفة وببروز أفكار معينة. غير أن الواضح أن دخول المصارف اللبنانية – عدا المصارف القائمة حالياً – إلى بلدان الخليج وبالطرق التقليدية أي فتح فروع أو تملك مصارف قائمة، يبدو أمراً مستبعداً في الوقت الحاضر لأسباب قانونية حيث الانفتاح ما زال محدوداً، ونظراً إلى التقدم الكبير الذي حققته المصارف الخليجية عموماً في خدماتها ومنتجاتها وتقنياتها وانتشارها الواسع من خلال شبكات الفروع المحلية. يضاف إلى ذلك قدراتها المالية الكبيرة التي تمكّنها من التوسع والنمو، الأمر الذي خلق مناخاً من المنافسة المصرفية في هذه البلدان.

كما أن المرحلة الراهنة ليست وقتاً مناسباً للتملك بالنظر إلى ارتفاع أسهم المصارف إلى مستويات باتت أعلى من قدرة المصارف اللبنانية. وهذا الواقع القائم يجعل المصارف الخليجية نفسها تتهيّب دخول أسواق بعضها البعض لأنها قد لا تتمكن من منافسة المصارف المحلية، وقد لا تستطيع أن تقدم قيمة مضافة. ولذا، فالانتشار المصرفي الخليجي في الخليج ما زال محدوداً ويتمثل في محاولات حديثة العهد لا يمكن الحكم على نتائجها حالياً.

يضاف إلى ذلك، أن المصارف الجديدة التي بدأت تظهر في الخليج، تتّسم بأحجام كبيرة وبرساميل ضخمة حاولت الاستفادة من الفوائض المالية المتوافرة ومن حجم السيولة غير المسبوقة الناتج من ارتفاع أسعار النفط. والأمثلة على ذلك هي ما شهدته الاكتتابات في أسهم بنك "الريان" في قطر، وبنك "السلام" في البحرين، وقبلهما بنك "البلاد" في السعودية.

غير أن ذلك، لا يعني أن الباب موصد أمام المصارف اللبنانية في الخليج الذي يمكنه أن يتّخذ أشكالاً أخرى من التواجد وأبرزها:

1- التركيز على نوع معين من النشاطات المصرفية التي يمكن للمصارف أن تكون لديها مزايا تنافسية فيها، فتسعى إلى تأسيس صيغ مناسبة تمكّنها من القيام بمثل هذه النشاطات. وثمة شبه اتفاق على التوجه نحو

المصارف اللبنانية في البلدان العربية

يتمثل الانتشار المصرفي في البلدان العربية من خلال صيغ مختلفة تشمل المصارف التابعة والفروع والوحدات الخارجية إضافة إلى المساهمات.

ويتوزّع التواجد المصرفي الحالي والمرتقب كالآتي:

* بنك لبنان والمهجر: سورية، الإمارات العربية المتحدة (دبي والشارقة) الأردن ومصر.
* بنك عوده: سورية، الأردن، مصر، رخصة مصرفية في العراق، طلب ترخيص ببنك استثماري في السعودية.
* بنك بيبلوس: سورية، السودان، الاستعداد لدخول الجزائر، مكتب تمثيل في أبو ظبي.
* فرنسبنك: الموافقة المبدئية على تأسيس مصرف في سورية، الدخول إلى السودان عبر مشاركة كويتية، الدخول قريباً إلى قطر.
* بنك بيروت: طلب ترخيص في سورية بشراكة مع بنك قطر الوطني وبنك الإمارات، مكتب تمثيل في دبي، تحالف خدمات مع بنك الإمارات (دبي) وبنك الدوحة (قطر)، استعداد لمكتب تمثيل في العراق (بغداد).
* البنك اللبناني والفرنسي: شراء بنك SBA (فرنسا) مؤخراً الذي يملك فرعاً في المنطقة الحرة في سورية.
* الاعتماد اللبناني: استكمال إجراءات الدخول إلى اليمن، طلب ترخيص لمصرف في سورية بشراكة مع بنك المشرق الإماراتي، ومحاولة شراء بنك في البحرين.
* سوسيته جنرال لبنان: مصرف تابع في الأردن، استعداد لدخول سورية.
* البنك اللبناني الكندي: شراء حصة مؤثرة في مصرف جزائري، مساهمة في بنك السلام في السودان وقبل أيام في البحرين.
* البنك اللبناني للتجارة: 4 فروع في الإمارات العربية المتحدة، وتوقع تواجد أوسع بعد شراء البنك من قبل مجموعة مالية حكومية في قطر، مساهمة المساهمين الجدد في بنك الإسكان للتجارة والتمويل – الأردن، التواجد في سورية والبحرين وأبو ظبي والجزائر.
* بنك انتركونتيننتال لبنان: الاستعداد لفتح مكتب تمثيل في أربيل (كردستان العراق).
* فيرست ناشونال بنك: الحصول على رخصة بنك سورية الخليج بشراكة مع مجموعتين كويتيتين، مكتب تمثيل في العراق.
* البنك الأوروبي للشرق الأوسط "بيمو": مصرف تابع في سورية بمشاركة البنك السعودي الفرنسي.

الخدمات المصرفية الخاصة Private Banking نظراً إلى الثروات الكبيرة والمتوسطة المتوافرة لدى الحكومات أو الأفراد في الخليج، ويسعى هؤلاء إلى البحث عن منافذ استثمارية متنوعة. ولعلّ هذا التوجه هو ما يرمي إليه بنك عوده من خلال تحالفه مع المجموعة المالية – هيرمس كبنك استثماري متكامل مع بنك عوده كمصرف تجاري.

والواقع أن المصارف اللبنانية يمكنها دخول الخليج من باب الخدمات المصرفية الخاصة، لاسيما تلك المصارف التي لها تواجد مباشر في أوروبا (باريس، لندن، جنيف) وتملك أذرعاً استثمارية.

التواجد عبر فروع ومصارف تابعة ومكاتب تمثيل

2– ويمكن للمصارف اللبنانية دخول الخليج عبر مساهمات ولو متفاوتة وربما متواضعة في مصارف خليجية، ما يمكنها الاقتراب أكثر من السوق والقيام باستطلاعات أفضل بهدف تعزيز تواجدها. وهذا ما قام به البنك اللبناني الكندي من خلال مشاركته مع مجموعة "إعمار" الإماراتية في تأسيس بنك السلام في البحرين.

3– الدخول في تحالفات تعاون في نشاطات مصرفية معينة، على غرار ما حصل بين بنك بيروت وبين بنك الإمارات الدولي (الإمارات) وبنك الدوحة (قطر) وبنك قطر الوطني (قطر) كما على غرار ما حصل بين البنك اللبناني الكندي وبين بنك أبو ظبي التجاري.

غير أن الفترة المقبلة، قد تشهد دخولاً مصرفياً لبنانياً إلى الخليج وبصيغ مختلفة إذا ما تم تذليل بعض المعوقات القانونية والتشريعية وتحقيق المزيد من الانفتاح المصرفي الذي ما زال محدوداً أو ربما معدوماً في بلدان الخليج، الأمر الذي يسمح بقيام مصارف جديدة وبمساهمات مشتركة وبينها مساهمات لبنانية.

BLC – عوده/هيرمس

وفي سياق الحديث عن الدخول المصرفي اللبناني إلى الخليج ينبغي التوقف عند العمليتين اللتين شهدهما القطاع المصرفي اللبناني أواخر العام 2005 وأوائل العام الحالي. العملية الأولى هي شراء مجموعة حكومية قطرية لكامل أسهم البنك اللبناني للتجارة BLC الذي كان مملوكاً من مصرف لبنان، والثانية، هي دخول مجموعة EFG-Hermes المالية مساهماً في بنك عوده وبمقدار 450 مليون دولار أي ما يوازي 20 في المئة من إجمالي الأسهم العادية للبنك.

فإلى جانب تأثيرات هاتين العمليتين على القطاع المصرفي في لبنان، فقد تكون لهما نتائج وانعكاسات أخرى خصوصاً على صعيد الدخول المصرفي اللبناني إلى الخليج.

فإذا تم تنفيذ الخطط الستراتيجية المبتغاة من خلال العمليتين المشار إليهما، فقد نشهد خلال الفترة المقبلة تواجداً مصرفياً في الخليج وغير الخليج قاعدته لبنان وإن كان بأموال غير لبنانية، أو بأموال مشتركة، وستكون لهذا التواجد آفاقه وانعكاساته على عمليات مماثلة قد يشهدها القطاع المصرفي اللبناني في ما بعد.

المصارف اللبنانية في قبرص

وإذا كان الحديث يتناول التوسع المصرفي اللبناني نحو البلدان العربية، فلا بد من الإشارة إلى أن للمصارف اللبنانية تواجداً قديماً في مناطق أخرى يضيف مزايا معينة إلى مزاياها التنافسية ويعزز من قدراتها على التمدد والانتشار.

ومن هذا التواجد، الوجود المصرفي اللبناني القوي في قبرص والذي يرقى تاريخه إلى بدايات الحرب اللبنانية، حيث لحقت المصارف بالعديد من زبائنها الذين استقبلتهم الجزيرة للعمل في مجالات عدة لاسيما في المقاولات والتجارة والشحن البحري. وقد استفادت المصارف اللبنانية من نظام الوحدات المصرفية الخارجية "الأوفشور" الذي اعتمدته قبرص كما البحرين.

ومن أصل 28 وحدة مصرفية خارجية في قبرص هناك حالياً 11 فرعاً "أوفشور" تعود إلى المصارف اللبنانية الآتية:

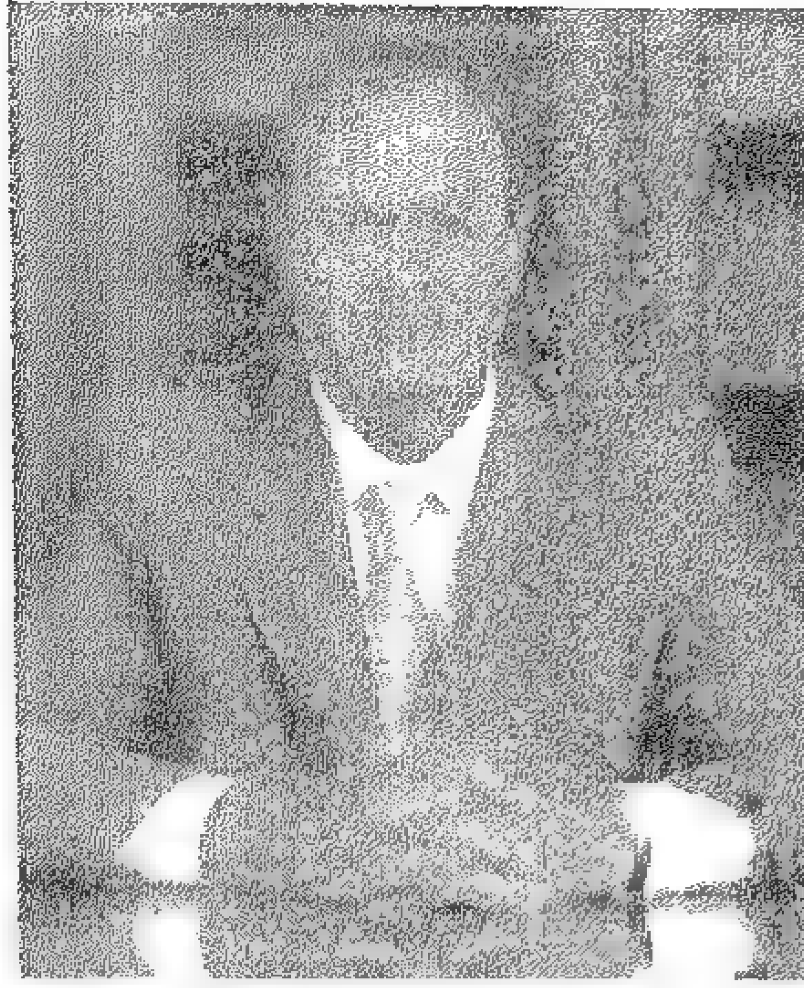
بنك اللايد (Allied) التابع لمجموعة البحر المتوسط Bank Med حسب التسمية الجديدة التي تم إطلاقها مؤخراً، بنك بيروت، بنك بيروت والبلاد العربية BBAC، البنك الأوروبي للشرق الأوسط "بيمو"، بنك الشركة العربية المصرفية SBA، الذي تحوّل فعلياً إلى مصرف لبناني مؤخراً بعد أن تملك البنك اللبناني الفرنسي (لبنان)، أكثر من 75 في المئة من أسهم البنك الذي مقره باريس، بنك لبنان والمهجر BLOM، بنك بيبلوس، بنك الاعتماد اللبناني، بنك لبنان والخليج، بنك سوسيته جنرال – لبنان الذي يملك وحدة مصرفية خارجية وفرعاً تجارياً وبنك فدرال للشؤق الأوسط.

وهذا التواجد المصرفي في الجزيرة القريبة بات يكتسب اليوم أهمية خاصة بعد استكمال انضمام قبرص إلى الاتحاد الأوروبي العام المقبل (2007)،

الانتشار المصرفي اللبناني في الخارج

		فرع	فرع منطقة حرة	وحدة مصرفية خارجية (أوفشور)	مكتب تمثيل	مصرف تابع
1	سورية		4		3	4
2	فرنسا		1			5
3	الإمارات	6			2	
4	الأردن	10				1
5	بريطانيا	1	1		1	1
6	عمان	0				
7	سويسرا					3
8	قبرص			10		1
9	نيجيريا				1	
10	البرازيل				2	
11	بلجيكا					1
12	السودان					2
13	الجزائر					3
14	مصر					1
15	كندا				2	
16	اللوكسمبورغ					1
	المجموع	17	6	10	11	23


سليم حبيب (انتركونتيننتال)


رامي النمر (فيرست ناشونال بنك)


هنري غبجي (بنك بيمو)

الأمر الذي يعطي هذا التواجد هوية أخرى ودوراً أوسع.

وتلعب فروع "الأوفشور" اللبنانية في قبرص دوراً متزايد الأهمية في ظل السياسات النقدية للجزيرة الأكثر انفتاحاً، بحيث بات لهذه الفروع هامش نشاط محلي ولو محدود، يضاف إلى دورها الأساسي في تمويل العمليات التجارية والمشاريع المختلفة العائدة لبلدان عدة تبدأ بسورية والأردن وتصل بعض بلدان أوروبا الشرقية والوسطى.

التواجد في أوروبا

وللتواجد المصرفي اللبناني في الخارج بعد أوروبي قديم يرقى في معظمه إلى فترة الأحداث اللبنانية، حيث لحقت المصارف اللبنانية القادرة بزبائنها الذين أقاموا في فرنسا، وما زال قسم منهم في العاصمة الفرنسية، إضافة إلى توسع باتجاه لندن وجنيف وبروكسيل ونيويورك ومونريال.

وإذا كان لهذا التوسع الغربي ظروفه في حينه التي أدت إلى فشل في حالات عدة، فلأن ذلك التوجه كان محكوماً بظروف استثنائية، وفي وقت لم تكن المصارف اللبنانية مجهزة بشكل كاف لمثل هذه الخطوة، ويضاف إلى ذلك، الأهداف غير الواقعية التي حملها البعض إلى أوروبا. وقد وصف حاكم مصرف لبنان **رياض سلامه** (راجع حديثه في هذا العدد)، بأن ما حصل في النصف الثاني من السبعينات "كان هروباً أكثر مما هو خروج توسعي ..."

غير أن هذا التوجه في حينه لم يكن لبنانياً بل عربي، ومع تبدل الظروف والمعطيات شهد هذا التواجد في أوروبا تقنية ذاتية، أدت إلى توقف العديد من المؤسسات المصرفية، وبقيت المؤسسات التابعة لبنوك لبنانية قوية، والتي عرفت كيف تدير تواجدها في أوروبا وكيف ترسم لنفسها أهدافاً واقعية.

التوسع يشكل حافزاً إضافياً لزيادة الرساميل وتحقيق الاندماجات

ومن دون الدخول في التفاصيل، تحتفظ بعض المصارف اللبنانية اليوم بتواجد أوروبي يساعدها على تفعيل نشاطها وخدمة زبائنها، ويوفر لها اقتراباً من زبائنها ومن المراكز المالية الأساسية ويعود هذا التواجد اليوم إلى كل من: لبنان والمهجر، عوده، بيبلوس، البحر المتوسط، فرنسبنك، بيروت، اللبناني الفرنسي (الذي عاد مؤخراً من خلال شراء بنك SBA)، اللبناني للتجارة، الأوروبي للشرق الأوسط.

تبقى الإشارة إلى أن مروحة التوسع الخارجي تزايدت في الفترة الأخيرة باتجاه مناطق أخرى، فكان هناك تواجد في البرازيل (البحر المتوسط، انتركونتيننتال)، وفي كندا (الاعتماد اللبناني، اللبناني الكندي) وفي نيجيريا (بنك بيروت).

التحديات

ومما لا شك فيه أن التوسع المصرفي اللبناني باتجاه البلدان العربية يوفر أمام المصارف فرصاً متنوعة في تنويع توظيفاتها وتوزيع مخاطرها، وزيادة أرباحها، إلا أن ذلك يتطلب منها دراية وواقعية واستفادة من تجاربها السابقة ومن تجارب الآخرين، كما يتطلب منها المزيد من القدرات المالية والبشرية.

ولا شك في أن هذا التوجه ينبغي أن يكون حافزاً لخطوات مختلفة لعل أبرزها:

– السعي إلى تحقيق المزيد من الزيادات على الأموال الخاصة التي هي شرط أساسي للتوسع. وعلى الرغم من أن متوسط ملاءة المصارف هو في حدود 17 في المئة إلا أن التوسع لا بد أن يتطلب رساميل إضافية للحفاظ على نسب الملاءة المطلوبة.

– التوجه نحو تحقيق خطوات اندماجية وبخاصة بين المصارف الكبرى بغية خلق وحدات مصرفية قادرة على التوجه نحو أسواق جديدة.

الدخول إلى بورصة بيروت تحقيقاً للمزيد من الشفافية والوضوح وسعياً إلى توسيع قاعدة المساهمين، ولا شك في أن ذلك يتطلب تطوير الأسواق المالية وإعادة النظر في هيكلية إدارة البورصة وإنشاء هيئات مستقلة للرقابة والإدارة على غرار ما هو قائم في البورصات الأخرى. وقانون الأسواق المالية يجري حالياً التداول في شأنه سواء لجهة الرقابة والتنظيم، أو سواء للجوانب المتعلقة برقابة السلطة النقدية. ومن المتوقع أن يرى هذا القانون النور في وقت قريب.

– إن المصارف اللبنانية هي اليوم في صلب المرحلة العربية، وثمة طموحات معلنة وأخرى كامنة نحو قيام نماذج عن المصرف اللبناني الإقليمي، فمتى تظهر هذه النماذج؟ ومن يكون السبّاق؟ ■

حاكم مصرف لبنان رياض سلامه: القطاع المصرفي مؤهل للتوسّع بفضل أدائه ورسملته



حاوره: بهيج أبو غانم

لعب حاكم مصرف لبنان رياض سلامه، الذي يتولى هذه المهمة منذ العام 1993، دوراً أساسياً في تطوير القطاع المصرفي وتعزيز قدراته المالية والبشرية والتقنية. وكان لحاكم مصرف لبنان الفضل في تقوية القاعدة الترسملية سواء عبر حث المصارف على زيادة رساميلها أو عبر تشجيع عمليات الاندماج بفضل الحوافز والتسهيلات التي وفّرها قانون الدمج؛ كما ساهم في تطوير القطاع المصرفي من خلال السياسة التي اعتمدها والإجراءات الاستباقية التي اتخذها.

وإذا كان التوسّع المصرفي نحو الخارج بات اتجاهاً واضحاً ويترسخ يوماً بعد يوم، فإن ذلك ناتج من مستوى الجهوزية التي بلغها القطاع المصرفي سواء من حيث أمواله الخاصة، أو منتجاته وخدماته، أو من حيث التقنيات التي دخلت في أنظمة العمل.

فكيف ينظر حاكم مصرف لبنان إلى التوسّع عربياً؟ وكيف يقيم جهوزية القطاع المصرفي؟ وما هي الفرص والتحديات التي تواجه القطاع في هذه المرحلة؟

في حديث خاص لـ الاقتصاد والأعمال حول التوسّع المصرفي قال سلامه: "مصرف لبنان يشجع انتشار المصارف اللبنانية في المنطقة العربية وحتى خارجها إذا توفرت لها الإمكانيات والمردودية. وفي توجه البنك المركزي هذا ثمة اعتباران: الأول والذي يعتبر من صميم مهمتنا هو أننا أصبحنا مرتاحين إلى أداء القطاع المصرفي وإلى مستوى رسملته. والاعتبار الثاني يتعلق بالبلد ككل، وهو أن حجم الاقتصاد اللبناني لا يتناسب مع الحجم الذي نتوقعه لهذا القطاع. لذا نشجع أن يكون هذا القطاع قطاعاً اقتصادياً قائماً بذاته. ولا شك في أن توسّع المصارف في الخارج سيفيد السوق اللبنانية ويسهم في تحسين ميزان المدفوعات، وتأمين فرص عمل إضافية. وهذا التطلع بدأنا نلمس إمكانية تنفيذه فعلاً".

ودائع المصارف توازي 3 أضعاف الناتج المحلي

ضيق السوق

وفي إشارة منه إلى ضيق السوق على استيعاب الإمكانات المصرفية قال سلامه: "في نهاية العام 2005 أقفلت الميزانية المجمعة للقطاع المصرفي ككل، عن حجم ودائع للزبائن في لبنان يبلغ نحو 62 مليار دولار، وهذا الرقم يشكل 3 أضعاف حجم الاقتصاد اللبناني (الناتج المحلي). وإلى ذلك، فإن الدولة اللبنانية تتوجه حالياً نحو تخفيض عجز الموازنة وحجم الدين، حيث أن مؤتمر بيروت المرتقب هو جزء من هذا التوجه.

وإذا نجح هذا الموضوع فهناك موارد مهمة كانت تستثمر في الأوراق المالية للدولة، سوف تتحرر مجدداً، لذا يجب أن نعمل جاهدين على إبقاء هذه الموارد بحوزة المصارف العاملة في لبنان".

التوسّع عبر التسليف

ويتابع حاكم مصرف لبنان: "عملية الانتشار ليست فقط من خلال تأسيس مصارف في الخارج، فهناك تعاميم تصدر عن مصرف لبنان تدريجياً ستسمح للمصارف بتوظيف أموالها عالمياً وكما تشاء، ولكن ضمن ضوابط معينة تتعلق بالكم والنوع. وحالياً أصبحت المصارف قادرة على القيام بتوظيفات في الخارج بما يوازي 50 في المئة من أموالها الخاصة. سواء في سندات اشترطنا أن يكون تصنيفها (BBB) على الأقل، أو بتسليفات مباشرة. وهذه النسبة سنحررها تدريجياً تبعاً لتعزيز الأموال الخاصة وتطوير الكفاءات البشرية التي تعمل في هذا القطاع. ومن أجل هذا الهدف، نحن نؤسس لكي يكون هناك ترخيص للعاملين في المصارف الذين سوف يتعاملون مع الخارج".

احترام المعايير

ويتابع: "إذاً، هذه المرحلة هي مرحلة تنفيذ عملية

الانتشار في الخارج. وثمة جانب آخر يتعلق بهذا الأمر وهو أن الانتشار في الخارج يتطلب احترام المعايير الدولية. وفي هذا الصدد ثمة أمران أساسيان يُنظر إليهما في الخارج:

الأول، وقد تمت معالجته، ويتعلق بمكافحة تبييض الأموال بحيث أصبح لبنان يعتبر من الدول المتعاونة في هذا المجال، وأصبحت التحويلات من وإلى لبنان تتم من دون أية رقابة، والاعتماد على رقابة الهيئة الخاصة بالتحويلات.

نجاح برنامج الإصلاح سيزيد سيولة القطاع المصرفي

أما الأمر الثاني فهو اعتماد معايير "بازل 2" سواء بما يتعلق بالرسملة أو بما يتعلق بالمخاطر والشفافية. ونحن وضعنا خطة عمل للتوصل إلى تحقيق هذه التوجهات بهدوء وتدريجياً. كما وضعنا تاريخاً لتحقيق الكفاية الرأسمالية هو 1/1/2008، وعلى المستويات الأخرى منح القطاع 5 سنوات إضافية، وتم اتخاذ القرار بالانضمام إلى الدول التي ستطبق توصيات "بازل 2" وبدأنا بتنفيذه. وإذا حصلت الإصلاحات التي تخفض من حاجة الدولة للاستدانة، فإن تحرير جزء من أموال المصارف، إضافة إلى ارتفاع تصنيف لبنان سيكون عنصراً داعماً للقطاع المصرفي، ويخلق إمكانات أكبر للتوسع في التوظيفات".

ورداً على سؤال حول دور المصارف في مؤتمر "بيروت 1" المرتقب قال حاكم مصرف لبنان: "إن القطاع المالي سيكون له دور، لكن هذا الدور لم تتحدد معالمه حتى الآن. وقبل تحديد معالمه، يجب الأخذ في الاعتبار البرنامج الموضوع، والذي ينبغي أن يكون هناك توافق عليه، وبالتالي يمكن تحديد مساهمة القطاع المصرفي مع الحفاظ على سلامته. ولذا، هناك توجه لكنه ليس واضحاً بعد".

الأسواق الأقل تمصرفاً

وحول التوجه نحو بلدان ذات تصنيف سيادي منخفض وضوابط مصرفية غير كافية قال سلامه: "ليس لدينا موقف من التواجد في أي بلد طالما الرسملة موجودة، ولجنة الرقابة ليس لديها ملاحظات على الضبط الداخلي للمصرف. وما يهمنا نحن هو المخاطر على رأس المال، وطالما أن المخاطر مقبولة، فالقرار بالتواجد في أي بلد يرتبط بالربحية المنتظرة من السوق، وهذا قرار تجاري يتعلق بالمصرف المعني. المهم أن تعزيز الرسملة يحمي المصرف في حال كانت لديه استثمارات أو توظيفات أو تسليفات غير مجدية بحيث لا يكون هناك تأثير على المصرف ككل. وهناك توجه دولي نحو الأسواق الناشئة وإلى الأسواق التي هي في طور النشوء. وعندما تكون التوظيفات المالية مدروسة فإن المردود سيكون كبيراً".

يمكن الانتشار من خلال التسليف في الخارج وعازمون على تسهيل ذلك تدريجياً

أما بالنسبة إلى التواجد في أسواق أخرى كالخليج مثلاً قال سلامه: "الدخول إلى أي بلد يعود إلى السلطات الرقابية المسؤولة وإلى القوانين المعمول بها، ومن


رياض سلامة مع الزميل بهيج أبو غانم

مصلحة لبنان أن تكون الأسواق مفتوحة على بعضها البعض، فمن جانبنا في لبنان، عدّلنا قانون المساهمة في المصارف، ووحدنا الأسهم ولم نعد نفرّق بين مقيم وغير مقيم أو بين لبناني وغير لبناني في ملكية المصارف. ونتمنى إنشاء سوق عربية اقتصادية ومالية، وأن يكون هناك انفتاح على صعيد العالم العربي وتصبح المعايير هي معايير كفاءة ورسملة".

تأثيرات الوضع السياسي

وعما إذا كان للوضع السياسي القائم في لبنان تأثيرات سلبية على التوسع المصرفي أجاب حاكم مصرف لبنان: "أعتقد أن الوضع السياسي يؤثر على الاستثمار ككل. وما نشعر به أن الأسواق المالية لم تتأثر بالتجاذبات السياسية، ولكن هذا لا يعني أن التمادي في هذه التجاذبات لن يؤثر على التحويلات أو على الاستثمارات. حالياً هناك فوائض مهمة في العالم العربي بسبب ارتفاع أسعار النفط. صحيح أن جزءاً بسيطاً منها يصل إلى لبنان، ولكن لو كانت الأوضاع السياسية جيدة لكان جاء إلى لبنان أضعاف هذه المبالغ، ولكانت شكّلت فرصة للتنمية على كل الصعد".

زيادة الرساميل

وحول ما إذا كان ثمة اتجاه لرفع الحد الأدنى للرساميل، على الرغم من الكفاية المتوافرة قال سلامه: "نحن ننظر أكثر إلى نسبة التوظيفات إلى رأس المال (Solvency Ratio) التي تعتبر مرتفعة في لبنان. فمعدل القطاع ككل وصل إلى حدود 17 في المئة، بينما المطلوب عالمياً هو في حدود 8 في المئة، الأمر الذي يتيح للقطاع التوسع مع البقاء ضمن المعايير المطلوبة دولياً".. وتابع: "أما بالنسبة إلى رأس المال فليس هناك تصور لتغيير القواعد الموضوعة له: أولاً، نحن في المستوى الموضوع في أوروبا كحد أدنى. وثانياً، أصبح واضحاً لدى أي مصرف أن زيادة رأس المال أمر أساسي لتنميته. والحركة التي شهدناها تؤكد ذلك من خلال توسيع الرساميل سواء عن طريق إصدار أسهم أو تعزيز الأموال الخاصة بأسهم تفضيلية أو قروض مرؤوسة طويلة الأمد والتي حاولنا تسهيلها. وهذا الأمر يوضح أن المصارف مدركة بأن استمراريتها ونجاحها وتعزيز

قدرتها التنافسية مرتبطة بتوسيع قاعدة الأموال الخاصة. لذا، نحن لسنا بحاجة إلى قرارات إدارية إذا أن المنافسة ومستلزمات الأسواق تفرض ذلك".

ولكن ماذا عن تعديل الحد الأدنى الذي بات نظرياً قال: "لا يمكن لأحد أن ينجح بهذا الحد الأدنى، خصوصاً وأن مصرف لبنان لم يعد يُعطي رخصاً لمصارف تجارية، والدخول إلى السوق أصبح تلقائياً يتم بأموال أكثر بكثير مما هو موجود".

وعما إذا كان التوسع سيلقي بأعباء إضافية على المصارف لجهة متطلبات "بازل 2" قال: "التوسع يجب قياسه دائماً بعملية تثقيله على رأس المال وطالما أن الملاءة هي في المستويات المطلوبة، فإن التوسع لا يشكل مخالفة للأنظمة المصرفية المعمول بها".

تشجيع الدمج

ورداً على ما يثيره البعض حول أن المرحلة باتت تتطلب من مصرف لبنان سياسة واضحة لتشجيع الدمج لاسيما بين المصارف الكبيرة قال سلامه: "في المبدأ وبعد أن لمسنا تأثيرات مقررات "بازل2" على تواجد المصارف الدولية في لبنان، قبلنا بالمبدأ الذي كنا نرفضه في الأساس، يعني أننا قبلنا أن تكون هناك مصارف ذات حجم كبير إما بالإندماج أم بتوحيد نشاطاتها بشكل أو بآخر، لكن هذا الأمر ليس خاضعاً لسياسة يمكن إعلانها بتفاصيلها، بل سيكون مرتبطاً بالسوق وما تفرزه من تحالفات. وما يهمنا، هو أن لا تكون عملية التجميع مضرة بالتنافس، وأن لا يخلق تقاسم الحصص في السوق مخاطر على النظام المالي ككل. وإذا انطلقنا من هذين الأمرين فإن كل العملية هي التي تتم بين المصارف".



نشجع الاندماج بين المصارف شرط أن لا يضرّ بالمنافسة

المصارف الإسلامية

وهل معايير التوسّع تنطبق على المصارف الإسلامية التي بدأت تنتشر في لبنان؟ أجاب حاكم مصرف لبنان: "ما زال تواجد المصارف الإسلامية في لبنان متواضعاً وفي بداياته الأولى، ولكن لا يوجد ما يمنع إذا كان هناك مصرف يتمتع بالرسملة المطلوبة ويريد أن يتخذ من لبنان قاعدة للانطلاق إلى الخارج، فهذا الأمر غير ممنوع. ولكن ما نلمسه حالياً هو أن التراخيص المطلوبة هي من أجل العمل داخل السوق اللبنانية".

توسّع لا هروب

وعن المقارنة بين التوسّع المصرفي اليوم والخروج نحو أوروبا خلال الأحداث اللبنانية قال سلامه: "في المرة الأولى كان هروباً، وفي الثانية هو فعلاً تصدير الخدمات من قبل مؤسسات دعمت كياناتها قبل انطلاقها إلى الخارج من خلال قرارات استثمارية أو تجارية اتخذتها بهدف التوسّع من أجل الربح".

"في السبعينات كان بالفعل هروباً، ولم يكن هناك قواعد له، إضافة إلى ذلك إنه خلال هذه الفترة تطورت كثيراً كل أنظمة الرقابة، وتطور التعاون في الرقابة دولياً، وهذا الأمر أيضاً يريح المتعاملين مع المصارف. لذا، فأنا أعتقد أن الظروف والأهداف مختلفة".

وعن تقييمه لعمليتي شراء بنك BLC وتعاون بنك عوده مع مجموعة "هيرمس" قال: "أعتقد أن هذا الأمر جسّد توجهاً أساسياً لسياستنا، إذ يهمنا أن يكون هناك نوعية وتنوع في المساهمين بالقطاع المصرفي. وكلما وسّعنا قاعدة المساهمين، وكلما كان هذا التوسّع يتم بنوعية جيدة، كلما تمكنّا من جعل القطاع المصرفي قطاعاً ستراتيجياً في لبنان".

تحصين الأسواق المالية

وفي سياق التوسّع الخارجي لا بد من الالتفات إلى السوق المالية لاسيما بعد أن سجلت أسعار الأسهم في البورصة ارتفاعاً كبيراً، وانطلاقاً من ضرورة توفير الشفافية. أوضح حاكم مصرف لبنان قائلاً: "هناك مشروع قانون تجري دراسته على صعيدي مجلس الوزراء ومجلس النوّاب، مع العلم أن السوق سبقت التشريعات والتنظيم، وكان همنا في هذه المرحلة، بأن الأسهم تخضع لحركة السوق عرضاً وطلباً وتسعيراً. أما التسليف على الأسهم فيفترض أن يكون ضمن المعايير التي وضعها مصرف لبنان، أي 50 في المئة من قيمة السهم وليس أكثر. وإذا حصل تدنٍ في المحفظة تتم مطالبة صاحبها بتغطية الفارق خلال ثلاثة أيام.. وما ننظر إليه كبنك مركزي وضمن صلاحياتنا، هو أن لا يحصل تورم ناتج عن عمليات مضاربة سببتها تسليفات غير مدروسة على الأسهم. فعندما تحصل ردة تكون قاسية كثيراً نظراً لوجود ديون متراكمة على الأسهم. وأعتقد أن هذا الشق قادرون على تأمينه بحيث يشكل جزءاً كبيراً من مسألة الاحتفاظ بأسواق تتمتع بحرية التداول، ولكن ضمن المعقول".

تعزيز النمو

وختم حاكم مصرف لبنان حديثه بالإجابة عن سؤال حول تقييمه لنتائج العام 2005 المتواضعة فقال: "العام 2005 كان عاماً سيئاً على لبنان، لاسيما مع اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري**. فالصدمة كانت قوية على الأسواق المالية، ولكن هذه الثقة تمّت استعادتها تدريجياً وبدأت تظهر النتائج اعتباراً من يونيو وصاعداً. فإذا أردنا قياس حركة القطاع المصرفي ينبغي اعتماد الـ6 أشهر الأخيرة من العام 2005، حيث عادت الحركة إلى النمو. لذا فتوقعاتنا للعام 2006، وفي حال عدم حصول تطورات سلبية على الصعيد الأمني أو السياسي، أن يعود القطاع إلى النمو بالنسب التي تعودناها في السنوات العادية. ولا شك في أن الذين كانوا يشككون في صلابة النظام المالي في لبنان تأكدوا من قدرة هذا النظام على الاستمرار". ■

شهر القرارات والتحديات

.... د. شفيق المصري ....

تشهد المنطقة الممتدة من إيران إلى لبنان رعاية دولية مكثفة تتمثل بقرارات دولية تتعلق بعدد من المواضيع الساخنة.

والواقع أن هذه الرعاية يشرّعها القانون الدولي كونها صادرة عن مجلس الأمن. وهي، إلى جانب مصدرها الدولي، تحظى بإجماع كافة الدول الكبرى أي أنها تعكس رأياً عاماً دولياً ضاغطاً في الوقت نفسه. ولذلك فإن هذه الرعاية الدولية للمنطقة تتمتع بقوة إلزامية كاملة على صعيديها القانوني والسياسي في الوقت ذاته.

وإذا كانت قرارات مجلس الأمن الدولي مشوبة بالمعايير المزدوجة التي تتعطل عندما يتعلق الأمر بإسرائيل، فإن السبب عائد لاعتبارات سياسية معروفة تدفع الولايات المتحدة إلى حماية إسرائيل ظالمة أو ظالمة (ولا نقول مظلومة إطلاقاً). إلا أن ما ينطبق على إسرائيل وقدرتها على التغاضي أو التملص من إجراءات مجلس الأمن الدولي، لا ينطبق على أية دولة أخرى. وبذلك فإن على سائر هذه الدول الأخرى أن تحسن التعاطي مع هذه القرارات الدولية بما يحقق لها ربحاً إذا أمكن لها ذلك في حالات قليلة، وما يحد من خسائرها في معظم الحالات الأخرى.

واستناداً لذلك فإن "ديبلوماسية حافة الهاوية" التي تمارسها بعض دول المنطقة المعنية بهذه القرارات قد تكسبها بعض الوقت أو القليل إذا صح التعبير ولكنها تؤدي إلى مزيد من الكلفة المترتبة عليها. ثم إن هذه الانتقائية الديبلوماسية في الرفض أو القبول تعكس موقفاً متأرجحاً للدولة التي تمارسها إزاء أحكام الشرعية الدولية من جهة، وحيال الدول الكبرى التي تفرض هذه القرارات الدولية أو تساندها من جهة أخرى.

ولذلك يستحسن أن تتجنب هذه الدول ثنائية الرفض أو القبول إلى ضرورة التعاطي العقلاني مع القرارات الدولية وإمكانية حسن التصرف إزاءها من أجل اتقاء ما هو أصعب.

الملف النووي الإيراني ■

ولعل الملف النووي الإيراني يشكل الإطار الأكثر سخونة في هذا السياق. والمعروف أن الوكالة الدولية للطاقة الذرية سترفع هذا الملف إلى مجلس الأمن الدولي وذلك اعتباراً من الأيام الأولى لشهر مارس الجاري.

وقبل أن يتولى مجلس الأمن الدولي هذا الأمر حدث أمران اثنان يمكن أن يفرّجا عن الأزمة: الأول ما صدر عن الوكالة الدولية للطاقة الذرية ذاتها حول السماح لإيران باستخدام جزئي وبسيط للطاقة وإنتاجها من أجل غرض سلمي محدود. والأمر الثاني ما تقوم به روسيا حالياً من أجل "إنشاء مؤسسة مشتركة لتخصيب الأورانيوم في روسيا" لمصلحة إيران السلمية.

وعلى الرغم من أن المباحثات الروسية – الإيرانية بهذا الصدد لم تسفر، بعد، عن أية نتيجة إيجابية، وعلى الرغم من الإصرار الروسي على هذه المباحثات وضرورة استكمالها فإن الملف النووي الإيراني قد ينتقل برّمته إلى مراحل جديدة وهنا يمكن أن يشهد هذا الوضع بعض الاحتمالات:

– أن التقليد المتبع لدى مجلس الأمن الدولي لا يقفز مباشرة إلى العقوبة وإنما يسلك أسلوباً متدرجاً في تصاعده بحيث يبدأ بالإنذار المستند إلى الفصل السابع ومن ثم إلى اتخاذ الإجراءات الزاجرة غير العسكرية (المادة 41 من ميثاق الأمم المتحدة)، وقد يصل بعد ذلك إلى الإجراءات العسكرية (المادة 42). وبين كل مرحلة وأخرى قد يستغرق الوقت بضعة أسابيع إن لم يكن أطول من ذلك. وعلى هذا الأساس فإن مجلس الأمن الدولي ينتظر أن يبدأ بالإنذار ومن ثم يخضع لموافقة دول الفيتو لتصعيد إنذاره إلى العقوبات.

– إن الغرب عموماً – أي الولايات المتحدة وأوروبا – ينتظر النتيجة النهائية للمساعي الروسية التي يؤيدها. وبالتالي فإن أي إنذار من قبل مجلس الأمن لن يصدر إلا إذا رفضت إيران العرض الروسي.

– إن العقوبات الاقتصادية التي يمكن أن تصدر بحق إيران قد تتناول، في خطورتها، الاقتصاد الدولي كله بقدر ما تؤدي إلى ارتفاع أسعار النفط. ولذلك فإن هذه العقوبات قد تتأجل أو أن مجلس الأمن يقتصر على قطاعات اقتصادية محددة بحيث يمكن له أن يستثني القطاع النفطي منها.

الملف العراقي ■

والعملية الدستورية العراقية محددة، هي الأخرى، بالأطر العامة التي رسمها القرار الدولي 1546 الذي صدر عن مجلس الأمن الدولي في 2004/6/8، وقد فصّل هذا القرار المستند إلى الفصل السابع من الميثاق (أي أنه ملزم بحد ذاته لكافة الدول وليس للعراق وحده) جميع المراحل الدستورية التي يجب أن تحصل في العراق من أجل التوصل إلى حكومة عراقية تمثيلية ودستورية.

والمعروف أن هذا القرار الدولي اعتبر أن القوات متعددة الجنسية يجب أن تنسحب نهائياً من العراق مع نهاية العام 2006، كما اعتبر أيضاً أن غاية القرار تتمثل في تحقيق عراق ديموقراطي فيدرالي متعدد. واستناداً لذلك:

– فإن الإدارة الأميركية التي ترفض الالتزام بموعد زمني للانسحاب من العراق تتجاوز وربما تخالف القرار 1546. وقد تؤكد الدولة العراقية (بواسطة رئيس الجمهورية ومجلس وزرائه) على ضرورة بقاء هذه القوات لفترة زمنية إضافية.

– إن التحديات التي يعلنها بعض العراقيين حول رفض الفيدرالية تبقى في سياقها السياسي وليس القانوني. وإذا كانت هذه المعضلة ستحل من خلال توزيع طائفي للحصص الحكومية فإن ذلك يؤدي بالنتيجة إلى وضع متشرذم وخطير في العراق. وبالتالي فإن أي مطلب مرجعي حول ضرورة اعتماد "الكفاية والنزاهة" لتشكيل الحكومة العراقية يبقى مطلباً سياسياً ظاهرياً لا أكثر.

– إن استبعاد العنصر الإيراني عن الساحة السياسية العراقية قد لا ينجح بكامله نظراً إلى الارتباط التاريخي – المذهبي القائم بين إيران ومجموعات عراقية أخرى. ولذلك فإن الفصل بين الضغوط التي تواجهها إيران بسبب ملفها النووي لا ينفصل عن النفوذ الإيراني البارز في العراق.

– إن التحدي الرئيسي للقرارات الدولية في العراق يتمثل في

قيام المجموعات الطائفية العراقية المسلحة في العراق لتقويض الاستقرار فيه من جهة ولتفشي الاضطرابات التي تسود مناخها الأمني – السياسي من جهة ثانية. ولعل الخطر في هذا السياق يكمن ليس فقط في الأجواء المضطربة حالياً وحسب وإنما في المستقبل المنظور أيضاً لأن الحكومة الحالية أو العتيدة غير قادرة على ضبط الأمن والاستقرار العراقيين.

الملف الفلسطيني ■

ويبدو أن التحديات الثلاثة التي تواجهها حركة حماس، بعد فوزها في الانتخابات الأخيرة، تشكل عقبة رئيسية في المسار الفلسطيني العام؛ فالحركة واجهت، فور إعلان فوزها، هذه التحديات الموزعة بين التحدي الإسرائيلي – الغربي في سحب كل إمكانات التعاون مع الحركة التي باتت اليوم حاكماً فعلياً في فلسطين المحتلة. والتحدي الثاني في مواجهة المتطلبات المعيشية للمواطن الفلسطيني بعد أن أعلنت دول الغرب رفض تقديم أية مساعدات في هذا الإطار. والتحدي الثالث الذي أطلقته إسرائيل حول ضرورة اعتراف حماس بها قبل إجراء أو استئناف أية مفاوضات معها.

وتسعى حماس اليوم إلى توظيف أية وساطة إقليمية (مصر) أو دولية (روسيا) من أجل تقديم مشروعيتها في هذا الإطار. ولكن الدول الأخرى – الكبرى تعتبر أن الفرصة اليوم مناسبة للحصول على هذه التنازلات. وعندما يصل الأمر إلى إعلان الإدارة الأميركية أن وزير خارجيتها – السيدة **كوندوليزارايس** تقوم بجولة شرق أوسطية من أجل تشديد الخناق المالي – الاقتصادي على حماس ندرك خطورة هذا العبء على عاتق هذه الحركة.

وإذا كانت خريطة الطريق مرفوضة من قبل حماس في السابق، فإن هذه الخريطة الواقعة ضمن رعاية رباعية للأمم المتحدة وروسيا وأوروبا وأميركا، يجب أن يعاد تفعيلها واحترام كل ما ورد فيها. وإذا كان تحدي حماس المعارضة يشمل كافة مترتبات اتفاق أوسلو من جهة وتفاصيل خريطة الطريق من جهة أخرى، فإن حماس الحاكمة اليوم مضطرة إلى تعديل سلم أولوياتها في الرفض واعتماد أولويات أخرى لها في الحكم.

والواقع أن التبديل في سلم الأولويات قد يحدث تدريجياً وإن كان رئيس السلطة الفلسطينية يصر على إجرائه بشكل سريع وكامل. المهم، في هذا الإطار، أن هذا التغيير في السلوك الفلسطيني لا بد من اعتماده من أجل إقرار مبدأ الدولة بكل فروعها ومترتباتها.

الملف السوري ■

والذي بات واضحاً على المستوى الدولي في تعامله مع سورية أن المطلوب هو تغيير سلوكها وليس تغيير النظام فيها. وإذا كان التحدي السوري الرافض، لغاية الآن، القرارات الدولية فإن وراء هذا التحدي اعتبارات كثيرة منها أن سورية موعودة بمساعدة روسية – صينية لها في مجلس الأمن بحيث يمكن لهما وقف أية عقوبة دولية ضدها. ومن الاعتبارات الأخرى ما يتمثل بالوساطة السعودية – المصرية في هذا الإطار. ولعل المجموعة الثالثة من هذه الاعتبارات أن سورية قادرة على شراء السكوت أو التساهل الأميركي حيالها في مقابل ما يمكن أن تقدمه لأميركا في العراق أو فلسطين أو أية مساعدة إقليمية أخرى.

ولكن الأمر اليوم، في تصاعده المتواصل، تجاوز هذه الاعتبارات مجتمعة مع أنه يبقى (الأمر) عرضة لمتغيرات داخلية فرنسية – انتخابية من جهة وأميركية – سياسية من جهة أخرى، إلا أن الاستحقاق الذي أتت به القرارات الدولية الملزمة كالقرار 1636 و 1644 لا ينتظر مثل هذه الاعتبارات والمتغيرات.

ومن بنود هذا الاستحقاق الوشيك:

– مسألة التحقيق الدولي الذي لا يزال ينتظر "تعاوناً سورياً كاملاً وغير مشروط" إلا أن هذا التعاون لم يحصل لغاية اللحظة وإذا كان رئيس لجنة هذا التحقيق سيرفع تقريره إلى مجلس الأمن خلال شهر مارس الحالي حول مدى التعاون السوري، فإن المجلس (وربما بضغط أميركي – فرنسي مشترك) سيتخذ إجراء زاجراً بهذا الصدد.

– مسألة الداخل السوري. فإن السوريين على الرغم من التنظيمات والأشخاص، يتوجسون خيفة من النظام وعليه وهم في وضع اقتصادي مأزوم ونفسي ضاغط. وقد يستجيبون لظروف التحدي الذي تطلقه الحكومة يومياً بوجه القرارات الدولية ولكنهم يدركون أيضاً كلفة مثل هذا التحدي ويتساءلون عن مدى جدّيته أو الجدوى منه.

– وعندما تصبح الدولة – أية دولة – في قبضة الفصل السابع من القرارات الدولية تصبح إمكانية خلاصها منه متوقفة على مدى الاستجابة لهذه القرارات وليس رفضها.

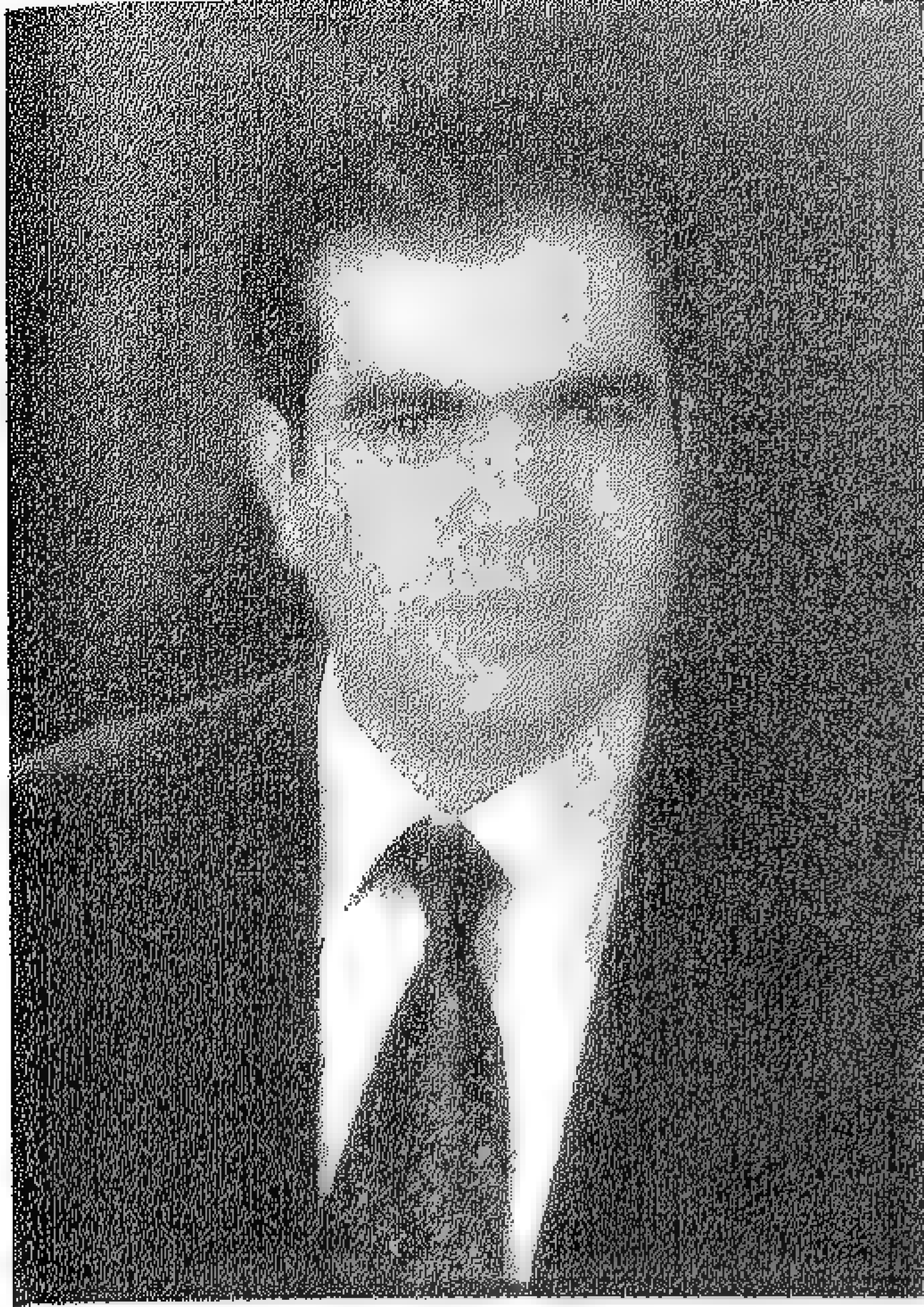
– لا يستطيع أحد إنكار ولا تهميش العناية الدولية بلبنان منذ انضمامه إلى الأمم المتحدة وحتى اليوم. وعندما يقوم أحد ما بانتقاد الأمم المتحدة على تقصيرها بحق لبنان يتجاهل الاعتبارات والأسباب الأخرى التي حالت دون توظيف هذه القرارات إلى جانب المصلحة اللبنانية. فالواقع أن عدداً كبيراً من القرارات الدولية صدرت لمصلحة لبنان ولكنه لم يستطع أو لم يجرؤ أو لم ينتبه إلى ضرورة توظيفها والاستفادة من مضمونها. واليوم تتمثل هذه الرعاية الدولية بمجموعة من القرارات الدولية الهادفة إلى الغاية الإيجابية ذاتها، بدءاً بالقرار 1559 ووصولاً إلى البيان الرئاسي الذي صدر عن مجلس الأمن الدولي في 2006/1/23.

– وإذا كانت الحكومة اللبنانية قد قصّرت، خلال الأشهر الأولى التي أعقبت صدور القرار 1559، في دقة التعامل مع هذا القرار، فإنها، اليوم، مدعوة، إلى حسن التعاطي معه بما يحقق الاستقلال السياسي والوحدة الإقليمية لهذا البلد، وإذا انتقلنا من القرار 1559 إلى القرارات الدولية اللاحقة الأخرى نرى:

– إن القرار 1595 الذي قضى بتشكيل لجنة التحقيق الدولية استند إلى القرارين 1373 / 2001 و 2004/1566 المستندين إلى الفصل السابع، كما استند إلى توصيف جريمة اغتيال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** بأنها عمل إرهابي. والعمل الإرهابي يعتبر، ووفقاً للقرار 1566 تهديداً للسلم والأمن الدوليين. وبذلك يمكن استحضار المادة 39 من الفصل السابع من الميثاق في هذه الحالة. وبالتالي فإن أي تحد لهذا القرار أو أي تعرض أو انتقاد لأداء لجنة التحقيق يبقى في إطاره السياسي وليس القانوني، ولاسيما بعد أن قام القراران 1636 و 1644 بتحصين هذا التحقيق ذاته.

– إن أي جدل اليوم، يتناول مسألة المحكمة ذات الطابع الدولي وتوسيع التحقيق في الجرائم التي سبقت جريمة الاغتيال الكبرى أو تبعتها، إنما هو جدل سياسي ولا يمكن أن يتعرض لإقرار هذين الأمرين اللذين وردا في القرار 1644 وهو قرار ملزم كما تقدم.

– المهم إذاً أن يكون لدى لبنان تصور واضح حول الأمور التفصيلية والعملانية لهذه الهيكليات والنشاطات من دون أن يضيع في متاهات التجاذبات السياسية الراهنة والقاتلة في آن معاً. ■



"سرايا القابضة" قاطرة الاستثمار السياحي والعقاري

علي قولاغاصي: شراكة ستراتيجية بين القطاعين العام والخاص

عمان – أميرة علم الدين

تتوالى المشاريع السياحية والعقارية التي تطلقها "سرايا القابضة" والتي تحولت بسرعة قياسية إلى واحدة من أنشط المجموعات الاستثمارية في المنطقة. وتأتي هذه المشاريع ضمن الرؤية الستراتيجية للمجموعة التي وضعها الشيخ سعد الدين رفيق الحريري، والتي تقضي بالتركيز على تطوير القطاع العقاري والسياحي في البلدان العربية، من خلال شبكة من الشراكات الستراتيجية بين القطاعين العام والخاص، على حدّ تعبير نائب رئيس "سرايا القابضة" علي قولاغاصي في حديث خاص لـ "الاقتصاد والأعمال"، معتبراً أن "سرايا القابضة" تلعب دور قاطرة الاستثمار السياحي والعقاري. وأحدث مشاريع المجموعة، هو "صندوق سرايا العقاري للشرق الأوسط وشمال أفريقيا"، الذي أطلق خلال فبراير الماضي. كما تم وضع حجر الأساس لمشروع "سرايا العقبة" العائد لـ "سرايا الاردن". في حين سيشهد شهر أبريل المقبل بدء الحجوزات في المرافق التجارية لمشروع "سرايا العقبة". ويشكل المشروع، على حد تعبير قولاغاصي، ركيزة رئيسية في تطوير منطقة العقبة وتنمية السياحة في مثلث "العقبة – بترا – وادي رم"، مشدداً على دور سلطة منطقة العقبة في تحقيق رؤية الملك عبد الله الثاني التي برهنت عن صوابيتها من خلال المشاريع الرائدة في منطقة العقبة بعد مرور خمس سنوات على تأسيسها.

يشير علي قولاغاصي إلى أن "سرايا القابضة"، والبنك العربي أطلقا "صندوق سرايا العقاري للشرق الأوسط وشمال أفريقيا" وهو صندوق استثماري مقفل مدّته 8 سنوات ومسجل في البحرين. ويهدف إلى استقطاب 250 مليون دولار موزعة على 2500 وحدة بقيمة 100 ألف دولار للوحدة. وستقوم "سرايا القابضة" والبنك العربي بالاكتتاب بـ 50 مليون دولار على أن تطرح النسبة الباقية للاكتتاب الخاص.

ويوضح قولاغاصي أن ستراتيجية "صندوق سرايا العقاري" تقضي باستدعاء رأس المال على مرحلتين، فيتم دفع 20 في المئة عند الاكتتاب، على أن يتم استدعاء الشريحة الثانية خلال أربع سنوات وتبعاً للحاجة المترتبة على البدء بتنفيذ مشاريع جديدة. ويعتبر أن اعتماد هذه السياسة يعزز المرونة مع المستثمر، ويرفع عائد الصندوق، مشيراً إلى أن تجميد رأس المال بالكامل لأربع سنين يخفض العائد المتوقع لأن بعض المشاريع لن تكون جاهزة للتنفيذ قبل ثلاث أو أربع سنوات.

وستقوم "سرايا القابضة" المسجّلة في مركز دبي المالي العالمي، بدور المستشار العقاري والاداري للصندوق وللمشاريع التي يموّلها. بينما تقوم مجموعة أطلس الاستثمارية بدور مدير الصندوق. وسيكون الاكتتاب متاحاً للمستثمرين من الشركات والأفراد من خلال البنك العربي. بينما ستكون شركة "سعودي أوجيه" المقاول الحصري لمشاريع الصندوق.

ويركز قولاغاصي على أهمية ودور الخبرات المتراكمة في الشراكة الستراتيجية بين البنك العربي كونه "غنياً عن التعريف لأن الإنجازات التي حققها في هذا المجال تشهد له"، سرايا القابضة المتخصصة في تطوير المشاريع العقارية السياحية وإدارتها، وسعودي أوجيه كمقاول حصري، في الطلب على الاستثمار في الصندوق. ويؤكد أن "العائد المتوقع للصندوق لن يقل عن 17 في المئة".

■ مجالات الاستثمار ■

حول مجالات استثمار موارد الصندوق يقول علي قولاغاصي "نطمح إلى أن تكون تغطية الصندوق من المنطقة ومن المؤسسات العاملة فيها كون الصندوق يوفر فرصة مثالية للمستثمرين الراغبين في توزيع استثماراتهم على البلدان العربية، أو التركيز على بلدان معيّنة. وأشار إلى وجود العديد من المشاريع قيد الدراسة حالياً في الأردن، لبنان، عمان، الإمارات، المغرب ومصر. وقال "إن سرايا تعتمد سياسة الإعلان عن المشاريع بعد استكمال الدراسات، وقد تم الاعلان حتى الآن عن ثلاثة مشاريع هي "سرايا العقبة"، سرايا البحر الميت، وسرايا رأس الخيمة".

ويشرح نائب رئيس مجلس إدارة "سرايا القابضة" أن إطلاق صندوق "سرايا العقاري للشرق الأوسط وشمال أفريقيا" أتى نتيجة إقبال المستثمرين على مشروع "سرايا العقبة" الذي اطلقته "سرايا الأردن"، التابعة لـ "سرايا القابضة". ويضيف ان الصندوق سيوظف موارده المالية بشكل أساسي في مشاريع "سرايا القابضة" في دول الخليج وبقية الدول العربية التي تشهد نمواً كبيراً في الطلب على المنتجات والخدمات السياحية والعقارية، موضحاً ستراتيجية المجموعة بقوله "تذهب سرايا الى مواقع غير مكتشفة سياحياً وتعمد إلى تطوير معلم سياحي يجعل هذا الموقع وجهة أساسية".

وتوقع أن يشهد الطلب على المنتجات السياحية والعقارية مزيداً من النمو خلال السنوات المقبلة. وعزا ذلك إلى ارتفاع نسبة الشباب في التركيبة السكانية وارتفاع معدل

إطلاق "صندوق سرايا العقاري للشرق الاوسط وشمال افريقيا"

بدء الحجوزات على المرافق التجارية في "سرايا العقبة" الشهر المقبل

الدخل ما يؤدي الى زيادة الطلب على الاجازات، لا سيما في الدول العربية التي تمتاز بضآلة التكلفة مقارنة بالدول الاوروبية واميركا، إضافة إلى أن الدول العربية باتت منطقة جاذبة للطبقة المتوسطة العليا من الأوروبيين التي تمثل قوة شرائية عالية".

المرافق التجارية لـ "سرايا العقبة"

وفي ما يتعلق بمشروع "سرايا العقبة" قال **علي قولاغاصي** إن عملية الحجوزات على المرافق التجارية في المشروع ستبدأ في شهر أبريل المقبل وستكون خطوة كبيرة بالنسبة لـ "سرايا الأردن". "وتكمن أهمية هذه الخطوة في وجود طلب على المرافق التجارية في منطقة العقبة كونها منطقة حرة ما يعني وجود امكانية كبيرة لتطوير سياحة التسوق فيها التي لم يتم التركيز عليها حتى الآن. ونظراً لاعتماد سياسة الأجواء المفتوحة في مطار العقبة، فان أعداد السيّاح ستتزايد. كما ان مشروع "سرايا العقبة" يعتبر عنصراً مهماً في زيادة جاذبية المنطقة".

وتابع قائلا: "ترتكز ستراتيجية المرافق التجارية لاستقطاب السياح على عاملين: الأول هو التركيز على المنتج السياحي المحلي الأردني، والثاني هو تطوير البنية التحتية لسياحة التسوق. حيث نعمل حالياً على انشاء وتطوير مرافق التسوق ونعتمد سياسة انتقائية جداً لنوعية ومستوى المحلات والوكالات. كما نعمل على تقديم الحوافز إلى التجار ورجال الاعمال لاستقطاب كبريات الماركات العالمية، هذا بالإضافة إلى المحلات الصغيرة التي ستكون موجودة في الفنادق".

وأشار نائب رئيس مجلس إدارة شركة "سرايا الأردن" **علي قولاغاصي** إلى أن شركة "سرايا الأردن" بدأت مشروع "سرايا العقبة" مستفيدة من الحوافز والتسهيلات وكذلك القوانين الهادفة إلى تحقيق تطوير شامل لمنطقة العقبة، وأشاد بدور سلطة منطقة العقبة الاقتصادية في تهيئة المنطقة للاستثمار قائلاً: "إن العقبة باتت مؤهلة تماماً لجذب الاستثمارات من حيث البنية التحتية".


الشيخ سعد الحريري

ولفت **قولا غاصي** أن الشركة أعلنت عن مشروع "سرايا العقبة" العام الماضي كجزء من التزامها تجاه الأردن وسعيها للمشاركة في التطور الحاصل في منطقة العقبة، والمساهمة في جعلها منطقة جذب سياحي من كافة أنحاء العالم. وأكد أن المشروع يلعب دوراً حيوياً في دعم التطور الاقتصادي في المملكة، حيث من المتوقع أن يوفر أكثر من 3 آلاف فرصة عمل خلال مرحلة التنفيذ، وأكثر من 6 آلاف فرصة بعد الإنتهاء منه.

وضع حجر الاساس

وقد تم وضع حجر الأساس للمشروع "سرايا العقبة" من قبل الأمير **فيصل بن الحسين** في حفل أقامته الشركة في موقع المشروع في غربي مدينة العقبة في شهر فبراير الماضي. وفي كلمة ألقاها نيابة عن رئيس مجلس إدارة شركة "سرايا الأردن" **سعد الحريري، قال أيمن رفيق الحريري** إن مشروع "سرايا العقبة" يمثل بداية لسلسلة مشاريع تطويرية تعتزم مجموعة "سرايا القابضة" تنفيذها في الأردن، الذي أضحى حاضنة لمشاريع استثمارية وسياحية فريدة، من شأنها أن تسهم في عجلة النمو والتطور.

ويشمل المشروع، الذي تنفذه شركة "سعودي أوجيه"، تطوير مخطط رئيسي يتألف من 610 آلاف متر مربع تقريباً، وهو يضم منطقة تسوّق معاصرة، ومنشآت سكنية متنوعة، ومسارح، ويعدّ "مدينة في قلب مدينة" اذ يحتوي على مكاتب وشقق معاصرة ذي طابع قديم وسط مجموعة من الحدائق والممرات المائية الخلابة. كما يتألف من 5 فنادق من فئة خمسة نجوم، توفر نحو 1500 غرفة. وستقوم شركة "الجميرا"، المتخصصة في مجال الضيافة والمنشآت الفخمة، بتشغيل ثلاثة منها إضافة إلى إدارة الحديقة المائية في المشروع، في حين ستتولى شركة فنادق ومنتجعات "ستاروود العالمية" تشغيل الفندقين الآخرين.

بعد "سرايا رأس الخيمة"، الاستعداد لاطلاق مشروع "سرايا البحر الميت"

سرايا البحر الميت

إلى ذلك، كشف **علي قولاغاصي** عن توجّه "سرايا الاردن" الى تنفيذ مشروع جديد هو "سرايا البحر الميت"، بعد اكتمال المفاوضات مع وزارة المياه والري الأردنية على موقع الأرض التي سيقام عليها المشروع والعائدة لسلطة وادي الأردن. وأوضح أن هذا المشروع، الذي ستبلغ كلفته نحو 500 مليون دولار، يتكون من فنادق ووحدات سكنية ومحلات تجارية، إضافة إلى ملعب للغولف وناد لسباق الخيل ومزارع للمنتجات غير المعدّلة جينياً. وقال قولاغاصي إن المشروع الجديد يمتاز بنوعين من السياحة التي تحتاجها هذه المنطقة وهي السياحة العلاجية التي تمتاز بها منطقة البحر الميت إضافة إلى السياحة الدينية.

وكشف أيضاً أن "سرايا القابضة" تدرس إقامة العديد من المشاريع داخل الأردن وخارجه، من بينها مشروع في شمال المملكة وهي منطقة تمتاز بمناخها الملائم في فترة الصيف. ■


الأمير فيصل بن الحسين وأيمن رفيق الحريري خلال الاحتفال بوضع حجر الأساس لمشروع "سرايا العقبة"

عضو مجلس إدارة BMW مايكل جانال

طموحنا المركز الأول في السيارات الفاخرة

حاوره – خطار زيدان

زار دبي مؤخراً عضو مجلس إدارة مجموعة بي إم دبليو BMWAG د. مايكل جانال Michael Ganal، وأعلن نتائج المجموعة خلال العام 2005، ونموها بمعدل 31 في المئة في منطقة الشرق الأوسط ونحو 10 في المئة في الأسواق العالمية. هذا النمو القياسي لمجموعة بي أم دبليو، والتي تضم تحت جناحها ثلاث علامات تجارية، "بي أم دبليو"، "رولز رويس" و"ميني"، يأتي في وقت تتخبّط كبرى شركات السيارات العالمية بمشاكل مالية وتعاني من احتدام المنافسة. "الاقتصاد والأعمال" أجرت مع د. جانال لقاءً هنا نصّه:

■ **أعلنت مجموعة بي أم دبليو عن نمو مبيعاتها بنسبة 9,9 في المئة خلال العام 2005، مقارنة بالعام 2004. ما هو الهدف الذي تضعونه نُصب أعينكم، وما هي توقعاتكم للفترة المقبلة؟**

□ أعلنا في العام 2002 أننا نسعى على صعيد النوعية لاحتلال المركز الأول عالمياً ما بين مصنعي السيارات الفاخرة، وتوقعنا أن تصل مبيعاتنا إلى 1,4 مليون سيارة في العام 2008. لقد بلغت مبيعات المجموعة في العام الماضي 1,33 مليون سيارة، هذا يعني أننا على الطريق الصحيح. نحن في المقدمة، هدفنا الحالي هو تقوية هذا الموقع، التوسع وتحقيق نمو متزايد في الأرباح.

■ **عندما تقولون رقم واحد ما بين مصنعي السيارات الفاخرة في العالم، ماذا تعنون تحديداً، ومع من تضعون أنفسكم في حلبة المنافسة؟**

□ إن احتلال المركز الأول لا يعني فقط في حجم المبيعات، ولكن أيضاً في المردود وحجم الأرباح. لم نعلن بعد عن الربحية المحققة في العام 2005، كما أن منافسينا لم يعلنوا بعد عن نتائجهم المالية. أما بالنسبة للمنافسة فهي قوية وحاضرة، نحن نعلم أن كل علامة تجارية منافسة لنا، وإذا أجرينا المقارنة بين الشركات، فإن "مرسيدس" هي المنافس الرئيسي لنا.

■ **ما هي حصتكم من سوق السيارات الفاخرة في العالم؟**

□ تمثل مجموعة بي أم دبليو 20 في المئة من سوق السيارات الفاخرة، و 2 في المئة من إجمالي سوق السيارات؛ وسوف نعمل على النمو بسرعة أكبر وتحسين موقعنا.

■ **يلاحظ أن المنافسة اليوم هي في السباق على ابتكار التقنية أكثر من أي شيء آخر. من يقود عملية التطور التقني في مجال صناعة السيارات، وأين موقع "بي أم دبليو"؟**

□ تشمل المنافسة مجالات مختلفة. الإبتكار التقني يشكل عنصراً مهماً، كما أن العلامة التجارية أساسية في خيار العميل وتحديد رغباته؛ أما إذا أخذنا "بي أم دبليو" كعلامة تجارية، فلها ميزات عدة تضعها في موقع الريادة، خصوصاً لناحية ثبات السيارة، ديناميتها وقوتها، إضافة إلى قدرة الشركة على ابتكار التقنية وتطويرها. وهذه العناصر تجعلنا متقدمين على الآخرين. إن شركة بي أم دبليو خلّاقة في صناعة السيارات الفاخرة وتطويرها.

■ في مواجهة "اليورو" ■

■ **تعتبر أسواق الولايات المتحدة الأميركية الأهم بالنسبة لكم، حيث تشكل نحو 24 في المئة من إجمالي مبيعات مجموعة بي أم دبليو العالمية. كيف ينعكس سعر اليورو المرتفع والدولار الضعيف على صادراتكم إلى الأسواق الأميركية، والأسواق الأخرى المرتبطة بالدولار؟**

□ يؤثر ارتفاع أسعار اليورو على أرباح المجموعة، لهذا أعلنا في وقت سابق عن إجراءات احترازية لتفادي الإنعكاسات السلبية لارتفاع اليورو. نحن ملتزمون بخطة طويلة الأمد، وفي الولايات المتحدة الأميركية بالتحديد، علينا أن نتعامل مع العوامل غير المستقرة، ونحرص في ستراتيجيتنا في التعويض عن النتائج السلبية الناتجة عن اليورو. نتّبع سياسة عدم التلاعب بالأسعار، لنتفادى حدة المنافسة. من الممكن أن يتصرف البعض على نحو مغاير وبالتالي قد نصبح خارج المنافسة. لذلك، على الرغم من الضغوطات المتزايدة في السوق، نحن نتّبع خطة طويلة الأمد، ونعمل من خلالها.

■ **هل من سقف معين لسعر العملة الأوروبية، يصبح من**

الضروري معه إجراء تعديل على الأسعار أو تغيير سياستكم؟

□ قد ترتفع العملة أو تنخفض، لكنها في نهاية المطاف تستقر حول سعر معين، ولتخطي هذه المرحلة الصعبة، نحن نركز على استخدام السيارات وبيعها محلياً، كما أن نظام الاعتماد لدينا يغطي عملتنا لتفادي الضرر من جراء التذبذب الحاصل في أسعار العملات.

■ النفط والطاقة البديلة ■

■ **ما هو تأثير أسعار النفط المرتفعة على صناعة السيارات بشكل عام وعلى مجموعة بي أم دبليو بشكل خاص، وهل هذا يسرّع العمل على إنتاج السيارات العاملة على الطاقة البديلة، وأين اصبحت جهود "بي أم دبليو" في هذا الإطار؟**

□ اعتدنا على التأقلم مع الأسعار المرتفعة للنفط منذ السبعينات، لذلك، ركّزنا على إنتاج محرّكات فعالة جداً على الرغم من أننا نريد محرّكات قوية. إلا أن ذلك لا يعتبر تعارضاً من وجهة نظر العميل أو من وجهة نظر عملية البيع. عملاؤنا يتأثرون أقل بارتفاع أسعار النفط لأنهم يهتمون أكثر بدورة الحياة للسيارة، أما ارتفاع أسعار النفط أو انخفاضها فلا يشكل مشكلة كبيرة. الأهم بالنسبة لهم هو فعالية المحرّكات، وبالتالي مدى توفيرها لاستهلاك الوقود، بغض النظر عن كلفة الوقود، فالموضوع لا ينظر إليه من الناحية المادية، وإنما من ناحية التطور التقني وفعالية المحرّك. سيارة X5 المتعددة الاستخدام ليست الأكبر حجماً أو الأثقل وزناً بين منافساتها، ولكنها مزودة بمحرّك يستهلك كميات أقل من الوقود. وينطبق ذلك على سيارات الفئة الخامسة، فضلاً عن ذلك، لدينا محرّكات المازوت التي برهنت عن فعالية كبيرة. أما المحرّكات المهجنة التي يمكن أن تجيب عن هذا السؤال، فلم تبرهن حتى اليوم عن فعالية كبيرة، لذلك لن يقبل عميل "بي أم دبليو" بهذه التقنية ما لم تصبح بالمستوى المطلوب وما لم تلبِّ تطلعاته.

■ سيارة بمحرّك هجين ■

■ **ألم تعلنوا عن نية لطرح سيارة تعمل على الطاقة البديلة خلال السنتين المقبلتين؟**

□ كنا نعتزم طرح هذه التقنية، لكننا رأينا أنها لا تزال بحاجة إلى المزيد من التطور، نظراً للمعايير التي نضعها في صناعتنا. نحن نتعاون مع "جنرال موتورز" و"دايملر كرايسلر" في تطوير هذه التقنية، وسوف نطرح سيارة مجهزة بمحرّك هجين في العام 2009، الأمر لا يتعلق بمهلة زمنية معينة، بل هو ناتج عن حل العقبات الكامنة وإنجاح هذا التحول. إن الجمع ما بين محرّك كهربائي ومحرّك وقود يؤدي إلى زيادة كبيرة في الوزن، لها أثرها السلبي. لن نقوم بصنع هذا النوع من السيارات، ما لم تتوفر لها كافة عناصر النجاح. يجب أن تلبي متطلبات العميل وآماله، إما أن نملك تقنيات عالية قادرة على تلبية حاجاتنا على صعيد قوة البطارية ومسألة الوزن، وإما لن نقدم على أي خطوة من هذا النوع.

■ آفاق الشرق الأوسط ■

■ **ما هي خططكم المستقبلية لأسواق المنطقة وتوقعاتكم؟ وكيف تنوون تقوية تواجدكم وزيادة حصتكم؟**

□ لدينا سيارات مميزة تلبي متطلبات الفخامة والقوة والراحة والأمان. إن تشكيلة سيارات "بي أم دبليو" منوعة ولاقت نجاحاً في أسواق المنطقة، خصوصاً الفئة السابعة، إضافة إلى سيارات

إنتاج 1,3 مليون سيارة في 2005

وسيارة بمحرّك هجين في العام 2009

"رولز رويس" الفائقة الفخامة وسيارة "ميني" المميزة. هذه التشكيلة المنوعة والمتطورة تقنياً تشكل عامل مساندة لوكلائنا وموزعينا في المنطقة. نحن مستعدون تماماً لما سيأتي لاحقاً. نعمل على دعم وكلائنا وموزعينا في المنطقة لتطوير أعمالهم، كما نولي عملية التدريب والتأهيل اهتماماً بالغاً، إضافة إلى مساعدة وكلائنا في الإستثمار في صالات عرض ومراكز صيانة لتلبية حاجات وتطلعات العملاء. هناك الكثير من الجهود المبذولة والمتبقية، لكن اعتقد أننا نحقق نتائج جيدة تجعلنا متقدمين على منافسينا.

■ **ما هي برأيكم إمكانات وقدرات أسواق المنطقة؟**

□ من الصعب تحديد ذلك. لست على اطلاع واسع بسوق السيارات في منطقة الشرق الأوسط. إن حجم هذه السوق يبقى صغيراً، ومن المؤكد أن إمكاناتها لا تضاهي سوق الصين أو الهند مثلاً، لكن مردودها عال جداً، وهي تعتبر سوقاً مهمة على صعيد الدخل. عملاؤنا في هذه الأسواق مميزون، نوليهم اهتماماً خاصاً، وسياراتنا تحقق نجاحاً في أسواق المنطقة.

■ شراكة وليس اندماجاً ■

■ **أنتجت مجموعة بي أم دبليو نحو 1,3 مليون سيارة في العام 2005، هل تعتقدون أن هذا الحجم من الإنتاج كاف للمحافظة على استقلالية "بي أم دبليو"، وهل من توجه للقيام بعملية شراكة أو اندماج مع شركات قائمة؟**

□ إنه سؤال مهم للغاية. يكمن هدفنا الأول والرئيسي في أن نبقى مستقلين لأن هذا أفضل ما يمكن فعله لضمان مستقبلنا وبالتالي تلبية توقعات مساهمينا. أظن أن السنوات الأخيرة أظهرت أن مفهومنا متفوق على سائر المفاهيم، كما إن قيمة السوق تعكس نتائج اتباع ستراتيجية متفوقة. إن سعر السهم يعكس صحة الشركة وقوة منتجها. فضلاً عن ذلك، إنه تأكيد على أننا لسنا الشركة الأكبر ولكن أمامنا طريق مفتوح للدخول في تعاون ستراتيجي مع بعض الشركات، ونحن نتعاون مع شركة بيجو لهندسة وإنتاج الجيل الجديد من محرّكات سيارات "ميني"، كما نتعاون مع شركة أخرى في تجميع سيارة X3. نلجأ في بعض الأحيان إلى استخدام اقتصاد الوفرة من دون المساس باستقلاليتنا. وبالتالي، لا نؤمن في الإندماج، وإنما بالشراكة الستراتيجية للحصول على أكبر فائدة من التقدم التقني والتقدم بشكل أسرع. وقد برهنت المنافسة أن السرعة والتركيز نتائجهما أهم وأضمن من كبر الحجم.

■ **من هو الشريك الذي يمكن أن يساعد "بي أم دبليو" على التقدم بشكل أسرع؟**

□ كما سبق وأشرت نحن منفتحون على جميع أنواع الشراكة شرط أن تجلب ربحاً وتزيد من العزم على التقدم. فعلى سبيل المثال، اعتبرنا أن شركتنا غير قادرة لوحدها على تطوير تقنية المحرّكات المهجنة، فقمنا بشراكة مع "جنرال موتورز" من دون أن نفقد استقلاليتنا وحرية التحرّك. في الوقت الحالي، "جنرال موتورز" هي أكبر شركة في العالم إلا أن القيمة السوقية لأسهمها أقل من نصف القيمة السوقية لأسهم "بي أم دبليو"، أظن أن مفهومنا متفوق.

■ **هل تنوون البقاء كشركة منتجة للسيارات الفاخرة حصرياً؟**

□ أجل، لقد تعلمنا من تجاربنا السابقة، فكما تعلمون في فترة

التسعينات حاولنا أن نوفق ما بين هدف زيادة حجم الإنتاج والحفاظ على النوعية، وأن نوفق ما بين انتاج عدد كبير من السيارات وإنتاج السيارات الفاخرة، إلا أن ذلك لم ينجح. أما إذا ما نظرنا إلى منافسينا، فإن "مرسيدس" تقاوم منذ أن تم الإعلان أنها سوف تندمج مع "كرايسلر". إن التسوية ليست الحل الأفضل بل على العكس إنها الحل الأسوأ.

■ **هذا يعني أنكم لن تكرروا تجربة مماثلة لتجربتكم السابقة مع "روفر"؟**

□ إن تعلمت من تجاربك السابقة فعليك أن تؤمن بما تعلمته.

■ الصين والهند ■

■ **ما هي خططكم لتقوية تواجدكم في مختلف الأسواق خارج الولايات المتحدة الأميركية وأوروبا، خصوصاً في الصين والهند؟**

□ تعتبر الصين من أقوى الأسواق وأهمها في العالم، ولا يمكن أن نغفل هذا الواقع. إنهم مؤمنون بمستقبلهم ويسعون دائماً للمضي قدماً، كما أنهم يحافظون على مستوى نمو معين. أظن أنه على المدى المتوسط لدى الصين قدرة هائلة وإمكانات كبيرة. لقد توصلنا إلى تعاون مع شريك صيني ونحن نتقدم بشكل جيد، كما أنه لدينا الإستعداد الكامل للمشاركة في عملية نمو هذه السوق. أما بالنسبة للهند، وهي سوق مهمة وسوف تشهد نمواً كبيراً أيضاً، لدينا مصنع في طور الإنشاء، لإنتاج الفئتين الثالثة والخامسة، سيتم افتتاحه في العام المقبل. وبالنسبة للسوقين، الصين والهند لدينا كل الإستعداد، ونحن متفائلون بالمستقبل. في الواقع، تكمن قوة "بي أم دبليو" في السعي الدائم لدخول أسواق خارجية جديدة. فعندما بعنا نسبة 50 في المئة خارج سوقنا المحلية، كان منافسونا يبيعون 40 في المئة. وعندما بعنا 60 في المئة، باعوا 50 في المئة، وعندما وصلنا إلى نسبة 70 في المئة وصلوا إلى 60 في المئة. أحد مظاهر القوة عند "بي أم دبليو" هو في الوصول إلى الأسواق الخارجية بطريقة ناجحة جداً.

■ **كيف تقيمون صناعة السيارات الصينية، وما هو مستقبل هذه الصناعة برأيكم؟**

□ أنا أنظر إلى صناعة السيارات الصينية بشكل جدي. لقد قاموا بالتوسع خارج أسواقهم المحلية، وفي تصدير سياراتهم. وكخطوة أولى، بدأوا في منافسة الصناعة الكورية ودفعوا بالهرم بكامله إلى الأعلى. أما اليوم، فالكوريون خاضعون لامتحان وهم يتقدمون باتجاه اليابانيين ولذلك يتقدم اليابانيون أكثر فأكثر. ويستثمر اليابانيون اليوم في السيارات الفخمة. في الواقع إن الصينيين لا ينافسون "بي أم دبليو" ولكن مكافحتهم وتصميمهم تؤثر علينا حتى في أسفل الهرم، لذلك، أظن أن المنافسة ستبقى شديدة وسنرى من الذي يملك المفهوم الأكثر تفوقاً.

■ خريطة المنتجين ■

■ **كيف ترون خريطة صناعة السيارات في العالم، وقد بدأت المعادلة بالتغير بعد تراجع "فورد" إلى المركز الثالث وحلول "تويوتا" مكانها، وهي مرشحة لانتزاع المركز الأول من "جنرال موتورز" التي ترزح تحت عبء المشاكل المالية؟**

□ من الصعب التوقع في ظل التغييرات الحاصلة. إن نتائج "تويوتا" جيدة، ولكني لا أستطيع القول من سيتربع على هرم



مايكل جانال يتحدث للزميل خطار زيدان

صناعة السيارات في العالم. أنا متفائل بمستقبل صناعة السيارات، ولا يمكن لهذه الصناعة أن تفشل، إذ أن العالم يحتوي على 6 مليارات شخص وكل شخص لديه رغبات، وبالتالي، سيزداد الطلب. السؤال الذي يطرح نفسه هل إن ستراتيجيتنا التي تؤمن بإنتاج المنتجات الفاخرة هي الأفضل؟ ما زلنا نعتبر أن سوق السيارات الفاخرة تتقدم بشكل سريع، فهناك عدد كبير من الأشخاص مستعد لإنفاق المال لأنه يبحث عن منتجات مميزة. نحن نرغب ونعمل على أن نبقى في مقدمة صانعي السيارات الفاخرة في العالم.

■ **هل تتوقعون المزيد من عمليات الدمج والشراكة ما بين الشركات في المستقبل؟**

□ أعتقد أنه سيتم اللجوء إلى عمليات دمج وشراكات جديدة، وسوف نشهد رابحين وخاسرين بالطبع.

■ **كيف تتأقلم "بي أم دبليو" مع المتغيرات الحاصلة، وعلى ماذا ترتكز في وضع ستراتيجياتها؟**

□ نحن نؤمن بالسوق ونؤمن في تفوق المنتجات الفاخرة، ونؤمن بالسرعة والمرونة والقدرات البشرية والأدمغة وبما نستطيع القيام به. ستزداد أهمية المنتج بزيادة تنوع العرض وما يتم تقديمه. قد يستلزم الأمر أياماً للإستفاضة في الكلام عن الجهد الذي نبذله للمحافظة على هذا المركز وتعزيزه.

■ **إذا أردنا أن نعرّف "بي أم دبليو" بكلمات قليلة، ماذا نقول عنها؟**

□ إن "بي أم دبليو" تقدم تجربة فريدة من نوعها في صناعة السيارات الفاخرة. إنها تؤمن أقصى درجات القيادة المتعة. نحن لا نعمل في مجال النقل، وإنما في مجال صناعة الرفاهية والتطور التقني في وسائل النقل، وهذا هو سر نجاحنا.

■ **هل تنوي المجموعة الإبقاء على "ميني" و"رولز رويس" تحت مظلتها، أو أن هناك نية للتغيير؟**

□ أظن أن "ميني" هي تجربة فريدة من نوعها، وهي برهان على أننا قادرون على الأداء على مختلف الصُعد في ما يخص حجم السيارة وقدراتها. إن "ميني" دليل على أنه بالإمكان تنمية الأعمال بشكل مربح، أما بالنسبة لسيارات رولز رويس، فإذا كنت تريد أن تصبح المصنّع الأول للسيارات الفاخرة، فإن لم تكن تملك التاج سوف تسأل دائماً: "ماذا عنك"؟ أظن أننا نملك شركة جيدة ومتماسكة بدءاً من رأس الهرم وصولاً إلى القاعدة. ■

TORCH RELAY
15TH ASIAN GAMES
DOHA 2006

شعلة واحدة،
آسيا واحدة

شاركنا المسيرة

DOHA 2006



من وريث عائلة حاكمة في اليمن، إلى مصرفي عريق في السعودية

قصة نجاح عبد الهادي شايف

جدّه - باسم كمال الدين

من وريث بيت سياسي عريق وعائلة حاكمة في اليمن، إلى واحد من ابرز المصرفيين في المملكة العربية السعودية. قصة نجاح كتب فصولها عبد الهادي شايف، على مدى أكثر من نصف قرن. بداية التحوّل الكبير في حياة عبد الهادي شايف كان يوم اضطر، مع عائلته، التي كانت تحكم إمارة آضالة في اليمن منذ مئات السنين، إلى الخروج تحت تهديد السلاح وبحماية الجيش البريطاني، إلى عالم آخر. وليبدأ ابن الـ 19 عاماً مشوار عمر جديد، بدأه في بريطانيا، ومنها إلى بيروت، ثم إلى المملكة العربية السعودية التي احتضنت نجاحاته في عالم المصارف والاعمال. إنها قصة نجاح جديرة أن تروى

في العام 1948، أبصر عبد الهادي شايف النور في بيت تجري السياسة في عروق أبنائه كما الدم، يعج دوماً بالناس والشخصيات الرسمية والديبلوماسية. عائلته المؤلفة من 7 أفراد، (5 صبيان وبنتان)، والمتحدرة من قبيلة الأميري، كانت تحكم إمارة آضالة المستقلة في اليمن منذ مئات السنين. وعندما ولد عبد الهادي كان أخوه تسلّم مقاليد الحكم من عمه الأمير حيدر، الذي اضطر إلى الخروج من البلاد بسبب خلافات وقعت بينه وبين الانكليز آنذاك.

كان عبد الهادي الأصغر بين أخوته، ما جعله محاطاً بكثير من الدلال، مع شيء من الصرامة والحزم كانت موضع تذمّر من قبله أحياناً. ويتذكر عبد الهادي شايف هذه المرحلة جيداً: "يمكن القول إنني كنت "مدللاً" إلى حد ما، إلا أنني لا أحبذ استعمال هذه الكلمة الآن وأنا في هذا العمر".

أنهى عبد الهادي شايف دراسته الإبتدائية والمتوسطة في اليمن، إلا أنه لم يستطع إنهاء المرحلة الثانوية بسبب اندلاع الثورة وسيطرة الحزب الاشتراكي على السلطة، الامر الذي أجبر عائلته على الخروج من اليمن، في العام 1967، إلى المملكة العربية السعودية في حين أرسل هو إلى بريطانيا لإتمام الدراسة الثانوية.

خرج عبد الهادي شايف من اليمن وهو في الـ 19 من عمره، لذا لا يزال يحمل في ذاكرته صوراً عن اليمن القديمة. ويقول: "أحمل الكثير من الذكريات عن البلد حيث ترعرت ودرست في مدارس داخلية، الأمر الذي أعطاني فرصة التعرّف إلى العديد من الأصدقاء اليمنيين الذين وصلوا إلى مراكز قيادية في الحزب الحاكم. وعلى الرغم من الاختلافات العقائدية، حافظت على علاقاتي معهم عندما التقيتهم لاحقاً في الجامعة الأميركية في بيروت".

وفي اليمن، كان الفتى عبد الهادي لاعب كرة جيداً، أسس أول نادٍ لكرة القدم، خاض مباريات عدّة مع فرق من الجيشين البريطاني واليمني. ولما كانت "السياسة تولد مع الإنسان وتجري في دمه"، على حد تعبير عبد الهادي شايف، كانت سنواته الدراسية في اليمن حافلة بالنشاطات السياسية، من بينها تنظيمه لأول تظاهرة حملت الطابع "الناصري". وعلى اعتبار أنه يتحدر من بيت حاكم للإمارة، حاولت عائلته في البدء توجيهه نحو الانخراط في الحياة العسكرية. وكان عبد الهادي يمتلك مثل هذه الرغبة أيضاً، إلا أن الحياة شاءت أن تتدخل لمصلحة الأرقام والأعمال.

■ الخروج الصعب ■

يروي عبد الهادي شايف أن "الخروج من اليمن كان صعباً وتحت ضغط السلاح، وبحماية من الجيش البريطاني. وقد أشرفت على خروج العائلة من اليمن، بعد أن ترك أخواني الكبار البلد قبلنا". بريطانيا كانت المحطة الأولى التي وصل إليها عبد الهادي لاتمام دراسته الثانوية، في حين انتقلت العائلة للاستقرار في المملكة العربية السعودية. وشكلت بريطانيا ما يشبه الصدمة الثقافية بالنسبة لشاب قادم من اليمن. "فارتداء البزة وربطة العنق كان تغييراً بحد ذاته" كما يقول عبد الهادي شايف، مضيفاً: "أصبت بالدهشة في ذلك الوقت، خصوصاً في ما خص مسألة الاختلاط بين الجنسين. فتولّد لدي في بادئ الأمر نوع من الخوف".


إنتقال مشعل الأهلي من شايف إلى عبد الكريم ابو النصر بمباركة عبدالله باحمدان

وحين أنهى دراسته الثانوية، عاد الى السعودية لفترة وجيزة لرؤية أهله، ثم ما لبث أن التحق بالجامعة الأميركية في بيروت، حيث درس الاقتصاد كاختصاص رئيسي، إلى جانب إدارة الاعمال كاختصاص ثانوي. ومنذ ذلك الحين، لا تزال بيروت تسكن **عبد الهادي شايف**. فهو يعتبرها "أغنى تجربة في مجال تكوين شخصيتي واحتكاكي مع تيارات سياسية مختلفة، ومع طلبة ينتمون إلى أكثر من 80 جنسية. وفي الجامعة الأميركية، تعرفت على مختلف التيارات السياسية المتصارعة في العالم العربي إنما عبر حوار ديموقراطي، ما ساهم في إنضاج شخصيتي بشكل كبير. كما أن المناهج الدراسية كانت تشجع على الإبداع، فضلاً عن حرم الجامعة الاميركية الذي كان بحد ذاته أشبه بجمهورية صغيرة تضم كافة الأحزاب والفئات والتيارات". إلا أن هذا الاختلاط والتعددية لم يجعلا **عبد الهادي شايف** ينسى بلده الأم اليمن. فهو يشير إلى أن "رابطة الطلبة اليمنيين في الجامعة كانت ناشطة وفاعلة جداً. وعلى الرغم من الاختلاف السياسي بين أفرادها، كانوا متفقين على جميع القضايا الأخرى، وكانوا يقيمون الفعاليات الثقافية والفنية. كما كان فريق كرة القدم الذي أسسته الرابطة من الفرق الأقوى في الجامعة وكنت لاعباً رئيسياً فيه".

ولا يخفي **عبد الهادي شايف** أن التجربة اللبنانية ساهمت بصورة كبيرة في تكوين وعيه السياسي ومعرفته للآخر، خصوصاً أنه كان ناشطاً سياسياً من خلال مناصرته لفكرة القومية العربية، إضافة إلى اهتمامه بالقضية الفلسطينية. وعمل **عبد الهادي شايف** آنذاك مع حركة فتح من دون أن ينتمي إليها. والواقع أنه بقي طوال تلك الفترة خارج الإطار التنظيمي لأي حزب أو حركة. قرأ عن الكل ولم ينخرط في أي منها.

■ البحث عن عمل ■

ترك **عبد الهادي شايف** بيروت في العام 1970 عائداً إلى المملكة وفي يده شهادة في الاقتصاد وإدارة الأعمال. وما أن وصل إلى المملكة حتى بدأ بالبحث عن وظيفة، خصوصاً أنه كان أصبح متزوجاً وعليه واجب إعالة العائلة التي أسسها. وكان لدى **شايف** زميل درس معه في الجامعة وهو **د. فؤاد مرزوقي**، الذي كانت عائلته تمتلك شركة "مخزن الأدوية السعودية". وبناء على طلب **مرزوقي**، باشر **شايف** عمله في الشركة كمترجم ومحرر خطابات، إلا أن فترة العمل في هذه الشركة لم تتجاوز 3 أشهر، تقاضى فيها شايف راتب 1200 ريال شهرياً. ويروي **شايف** أنه خلال عمله في "مخزن الأدوية السعودية" جاءه صديق آخر هو **سعد غزاوي** ليخبره أن هنالك شركة أميركية هي Sun Oil Company قدمت إلى المملكة للتنقيب عن النفط، وهي تبحث عن موظفين. فما كان من **عبد الهادي شايف** إلا أن التحق بالشركة الأميركية خصوصاً أن الراتب كان أكبر، إذ بلغ 1700 ريال أي بزيادة 500 ريال عما كان يتقاضاه في شركة الادوية. ويشير **عبد الهادي شايف** إلى أنه عمل مع الشركة الأميركية في الإدارة المالية ككاتب حسابات، لمدة 3 سنوات، من العام 1971 حتى نهاية العام 1973. وخلال هذه الفترة، جرت ترقية **شايف** من محاسب إلى مساعد للمدير المالي متولياً العلاقة المالية بين الشركة ومصرف "سيتي بنك" CitiBank. فتعرف في المصرف الأميركي على **أحمد باناجه**، وتوطدت العلاقة بين الرجلين. فكان **أحمد باناجه** بمثابة بوابة **عبد الهادي شايف** إلى البنك الأهلي التجاري السعودي. وفي هذا السياق، يؤكد **شايف** أن كل ما درسه في الاقتصاد وإدارة الأعمال لم ينفعه في الحصول على عمل. "استفدت فقط من اللغة الأجنبية ومادة المحاسبة"، يقول **شايف**.

■ صدام ثقافات ■

في العام 1973، كانت الشركة الأميركية انفقت نحو 15 مليون دولار لحفر 3 آبار في منطقة البحر الأحمر من دون أن تحرز نتائج كبيرة. لذا قررت إقفال مكاتبها والخروج من السوق السعودية. وفجأة وجد **عبد الهادي شايف** نفسه بلا عمل، في بلد كان الحصول على عمل فيه أمراً صعباً. وكانت تربط **شايف** يومها علاقة صداقة بأحد العاملين في ما يعرف حالياً بـ"البنك السعودي الفرنسي". وسعى هذا الصديق لتأمين وظيفة لـ **شايف** في البنك في مجال المحاسبة. ويشير **شايف** إلى أن "مدير البنك ومساعده كانا فرنسيين. وكان أول عمل لي داخل مصرف حيث بقيت هناك نحو عام، إلا أن العمل لم يعجبني بسبب طريقة تعامل الفرنسيين، التي كانت تتسم بشيء من التعالي، فكنت دائما اتصادم مع المسؤول عني. وفي أحد الأيام، طفح الكيل

لا جدوى من التشبث بالمنصب، والأفضل التنحّي بالوقت المناسب


يتسلم درع البنك من الأمير سلمان بن عبد العزيز

وتشاجرت مع المدير وتركت البنك من دون استقالة أو حقوق".

بعد خروجه من البنك عرّج **عبد الهادي شايف** على صديقه **أحمد باناجه**، وأخبره بما حصل. وفي يوم آخر، مر **عبد الهادي شايف** على **أحمد باناجه** الذي طلب منه مرافقته إلى البنك الأهلي التجاري السعودي، حيث سيلتقي صديقاً له اسمه **عمر باجمال**.

ويروي **شايف**: "كنت أسمع عن البنك الأهلي التجاري إلا أنني لم أزره أبداً خلال السنوات الأربع التي أمضيتها في المملكة. وكان لدي انطباع أن البنك الاهلي التجاري لا يدفع أجراً جيداً لموظفيه. وعندما ذهبت و**أحمد باناجه** إلى **عمر باجمال** في البنك الأهلي، قال **أحمد** لـ **عمر** أن **عبد الهادي** لا يرغب العمل معكم لأنكم لا تدفعون مرتبات جيدة. فأصر عندها **عمر باجمال** أن أعمل معهم. وفي اليوم التالي ذهبت إلى البنك الأهلي التجاري لأباشر عملي فيه، خصوصاً أنني كنت بحاجة إلى العمل لأعيل عائلتي المؤلفة من زوجتي وابني البكر **عصام**".

■ مشوار الأهلي ■

دخل **عبد الهادي شايف** الى البنك الاهلي التجاري، في العام 1975، كموظف عادي في الإدارة الخارجية. وحظي برعاية من **عمر باجمال** على الرغم من أنه لم يكن يعرفه سابقاً، ولا تربطه فيه أي صلة. لكن يبدو، بحسب تعبير **شايف**، أن "**عمر باجمال** توسّم بي خيراً. فعملت معه مباشرة. وأنا بطبعي مجتهد وأحب التعلم، وكنت منتظماً في العمل والدوام بحكم تربيتي العائلية، كما أنني أحب تحمل المسؤولية. ووحدهما، الاجتهاد والعمل يشفعان للفرد ويرفعان مرتبته".

بعد الإدارة الخارجية، عمل **شايف** في العلاقات البنكية، حيث بدأ يحتك مع المصارف الخارجية، وتعرّف إلى العمل المصرفي الحقيقي، بشقه الدولي وليس المحلّي. ويقول: "طوال نحو 5 سنوات في الإدارة الخارجية، كنت أجهل العمل المصرفي الداخلي تماماً. فكنت أعرف معظم شخصيات الخارج ولا أعرف رجل أعمال واحد من الداخل. استفدت جداً من العمل في الادارة الخارجية لجهة الصيرفة الدولية والخزينة".

وأعطى الجهد الذي كان يبذله **شايف** ومواظبته على العمل دفعة قوية داخل البنك وفي أوساط مالكيه. إلا أن **شايف** يشدد على أن "ما لفت الأخ **خالد بن محفوظ** هو صراحتي وعدم مجاملتي، التي كانت تصل أحياناً إلى حد المواجهة، وهذه الصراحة زرعت بذرة حب واحترام بيني وبين **خالد بن محفوظ**، كما زرعت في الوقت عينه بذرة تصادم". ويضيف: "يمكن القول أن عنصر المواجهة من جهة، والتصميم من جهة أخرى، جعلا المسؤولين في البنك يرسلونني إلى المنطقة الشرقية التي لم تكن تحظى بخدمة جيدة من البنك، وكانت يومها مقبلة على فورة اقتصادية مع بداية تكوين مدينة الجبيل والهيئة الملكية. وكان البنك بدأ العمل على أول عملية ترتيب قروض إلى شركة "هايونداي" لتأسيس الميناء الصناعي في الجبيل. وعليه اقترح الأخ **خالد بن محفوظ** إرسالي إلى المنطقة الشرقية، واعتبرت ذلك بمثابة نفي لي".

■ عهد الشرقية ■

كان من المقرر أن يكون انتقال **عبد الهادي شايف** إلى المنطقة الشرقية لفترة مؤقتة، إلا أن الفترة المؤقتة امتدت لتصل إلى 10 أعوام. ويقول **عبد الهادي الشايف** "إن إيفادي إلى المنطقة الشرقية شكل نقلة نوعية ومختلفة بالنسبة لي، فتحولت من التعامل مع مصرفيين عالميين إلى التعامل مع عملاء محليين لديهم متطلبات مختلفة. ولم يكن لدي علم بطبيعة متطلبات العملاء المحليين ولا بالخدمات التي يرغبونها، فلم أكن أعلم كيف تتم عملية فتح حساب في البنك. إلا أنني تأقلمت بسرعة مع المتغيرات الجديدة وحظيت بترحيب من العملاء في المنطقة الشرقية، التي كانت صغيرة من حيث الكثافة السكانية. فخلال أسابيع قليلة، تعرفت إلى الجميع من حاكم المنطقة إلى أصغر الناس سناً. وكانت فرصة لي لتعلم العمل المصرفي الداخلي من ناحية، وعلى رجال الأعمال المحليين من جهة أخرى".

ما إن وصل إلى المنطقة الشرقية حتى بدأت بصمات **عبد الهادي شايف** تظهر على البنك الأهلي التجاري بصورة رئيسية، وعلى القطاع المصرفي السعودي عموماً. وكان **عبد الهادي شايف** أول مصرفي يسعى إلى جمع البنوك في المنطقة الشرقية، حيث أخذ المبادرة الأولى للتقريب بين المصارف في تلك المنطقة بجمع المدراء على الغداء مرة في الاسبوع، واستمرت هذه المبادرة حتى بعد أن ترك **شايف** المنطقة.

والواقع أن بصمات **عبد الهادي شايف** سرعان ما انعكست على أداء البنك الأهلي في المنطقة الشرقية، اذ تضاعف حجم محفظة البنك الاستثمارية، وتوطدت علاقاته مع الشركات الكبيرة، مثل "سابك"، وموّل الكثير

لم أقبل بأي عرض عمل خلال وجودي في البنك الأهلي، ففيه جذوري



من المشاريع. وكان البنك الأهلي التجاري في الشرقية استقدم فريقاً من المصرفيين الأجانب وكوّن أفضل محفظة استثمارية "لا يخر فيها المي"، كما يقول **شايف**، و"هذه المحفظة لا يزال يضرب بها المثل من حيث المتانة والربحية". ويضيف: "خلال فترة تواجدي في المنطقة الشرقية، كنت على ارتباط بالأخ **عبد الإله بن محفوظ** كونه المدير الإقليمي للمنطقتين الوسطى والشرقية، وقدّم لي خبرته الكبيرة ولم يبخل علي، فأعطاني دفعاً قوياً".

العودة الى جدّه

في العام 1989، بدأت تظهر بعض المشاكل في الإدارة العامة للبنك في جدّه، فتمّ استدعاء **عبد الهادي شايف** إلى مقر الإدارة العامة للعمل على رأس الإدارة الخارجية، وتمت ترقيته إلى مساعد للمدير العام. لكن مع عودة **شايف** إلى المقرّ الرئيسي عادت بذرة التصادم مع **خالد بن محفوظ** لتظهر إلى السطح. ويوضح **شايف** "الخلاف مع الأخ **خالد بن محفوظ** مالك البنك وصل إلى حد تقديم استقالتي التي قبلت بسبب خلافات على أسلوب الإدارة. لكن في اليوم الأخير من عملي، حدثت مشكلة الـ BCCI، فذهبت إلى الأخ **خالد** وقلت له إذا كان بإمكاني القيام بأي شيء فأنا جاهز. وعليه تراجعت عن استقالتي بسبب الظروف. ثم تولى **محمد بن سالم بن محفوظ** إدارة البنك وكوّن ما يسمى بمكتب الرئيس، الذي ضمّني إلى جانب الشيخ **محمد بن سالم** و**أحمد باناجه**. فأدرنا البنك لفترة، وتمّ الاتفاق على إعادة هيكلته واستقدمنا لهذه الغاية خبراء من الخارج. وبدأنا وضع ستراتيجية جديدة للبنك وتنفيذها، وقطعنا فيها أشواطاً كبيرة واستعاد البنك حيويته والربحية. وظهرت آثار إعادة الهيكلة على أداء البنك وربحيته وعلى الموظفين وعلى العملاء، وبالتالي على سمعة البنك. وواجهتنا خلال هذه الفترة مشكلات متعلقة بتأخير إصدار ميزانية البنك. ولما كنت مسؤولاً عن الإدارة الخارجية كنت في الواجهة بسبب الضغوط التي مارستها المصارف الأجنبية بسبب هذا التأخير. ولولا الثقة بإدارة البنك، لما استمر مراسلو البنك بالعمل معنا. وكنت أحرص دوماً على وضعهم في الصورة الحقيقية وبخطته الستراتيجية".

في سبتمبر 1999 تمّ تعيين **عبد الهادي شايف** في منصب مدير عام البنك الأهلي التجاري واستمر في منصبه حتى سبتمبر 2005، حيث قدّم استقالته، إيماناً منه أن "التشبث بالمنصب ينمّ عن أنانية، وأفضل للإنسان أن يتنحى في الوقت المناسب". إلا أنه، وعلى الرغم من استقالته من الإدارة العامة، لا يزال **عبد الهادي شايف** حالياً عضواً في مجلس إدارة البنك، وعضواً في 3 لجان: التنفيذية والائتمان والمخاطر.

الخلطة السرية للنجاح

خلال الفترات الحرجة التي مرّ بها البنك الأهلي التجاري، كانت تنهال على **عبد الهادي شايف** عروض العمل من مؤسسات عدة إلا أنه كان يرفضها فوراً، لتجذره بالبنك الأهلي التجاري. غير أن **شايف** روى أنه كان على وشك قبول عرض وحيد من المؤسسة العربية المصرفية (ABC)، وشرح هذه الواقعة بالقول: "كنت على وشك القبول بعرض واحد من قبل ABC بعد أن ترك **عبدالله السعودي** الذي أوصى بي آنذاك، وكان يريد ترك المؤسسة لخلف يثق به. وعندما أبلغ الشيخ **محمد بن سالم** بالأمر غضب مني أولاً، إنما قال لي "شوف مصلحتك"، صحيح أننا سنخسرك لكن يبدو أن **عبدالله السعودي** بحاجة إليك جداً، إلا أنني في النهاية لم أقبل بالعرض لأن جذوري وتاريخي هما في البنك الأهلي التجاري".

أما سر النجاح الذي حقّقه **عبد الهادي شايف** طوال مسيرته "الأهلية" فينطلق من قناعة لديه وهي، كما قال، "إن نجاح الفرد يعتمد على احترام الآخرين. فإذا أردت أن تنجح، يجب أن تنجح في كسب احترام الناس أولاً، وذلك من خلال روابط مبنية على قواعد وقيم، وليس مجرد علاقات عامة. ومن الأهمية أيضاً التعاطي وفق مبادئ البساطة والتواضع والإخلاص والانطلاق من اللامنفعة الشخصية".

بعيداً عن العمل، لم يتخل **عبد الهادي شايف** عن محبته للرياضة، إذ لا يزال يمارس رياضة المشي وكرة المضرب، فتراه يقول ضاحكاً: "كنت أولاً أجري، أما الآن فأنا أمشي فقط". كما أن **شايف** قارئ نهم، يملك مكتبة متنوعة، بدءاً من الرواية والقصة، مروراً بكتب الأدراك، ووصولاً طبعاً إلى السياسة. وإلى ذلك، يقوم **عبد الهادي شايف** بالعديد من النشاطات الاجتماعية والخيرية، لا سيما بعد أن ترك منصبه في البنك، وبات يملك الوقت الكافي لهذه النشاطات. ولا يزال يحافظ على روابط متينة مع بلده الأم اليمن، حيث يبادر دوماً إلى تقديم المساعدات المالية والعينية في مجالي التعليم والصحة.

عائلة **شايف** مؤلفة من ولدين وابنتين، وهو لا ينفي أنه "تعامل مع أولاده بحزم أكبر مما عاملته به عائلته"، معترفاً أنه "لم يعطهم الوقت الكافي نظراً لانغماسه في العمل". ■

نائب رئيس غرفة الرياض ينتقد وزارة الصناعة

سعد المعجل: هيئة المدن الصناعية لم تفعل شيئاً


سعد المعجل

الرياض - سليم بو دياب

يضع سعد المعجل مشاكل القطاع الصناعي السعودي في سلة وزارة التجارة والصناعة؛ "التي قتلت الطموح والاستثمار الصناعي، في حين أن مجلس إدارة الهيئة العامة للمدن الصناعية برئاسة الوزير غير قادر على اتخاذ القرارات التي تتطلبها مواكبة الطفرة الصناعية"، طارحاً الحل بإطلاق وزارة مستقلة للصناعة.

يصف نائب رئيس الغرفة التجارية الصناعية في الرياض محاولة استقطاب المستثمرين والصناعيين عن طريق البناء والإدارة والنقل (BOT) بـ"المهزلة"، "فلن يتولد أي شيء في المستقبل القريب مادام التفكير السائد عند وزير التجارة والصناعة على ما هو عليه".

وفي محاولة لتدارك الأمر من خلال الخطة الاقتصادية الثامنة التي تمتد حتى العام 2010، يطالب **المعجل** "بما بين مليارين وثلاثة مليارات ريال لبناء المدن الصناعية"، مناشداً وزير العمل "المُفضِل على الصناعة السعودية" بمنح الصناعيين الوقت الكافي لإتمام السعودة.

بيئة معطّلة

بحسب المهندس **سعد المعجل** فإن "حجم مساهمة القطاع الصناعي السعودي في الناتج المحلي الإجمالي هزيل لا يتعدى 7 إلى 10 في المئة"، مضيفاً: "لنأخذ مدينة الرياض على سبيل المثال، فإننا نخجل القول بأننا نفتقد إلى المدن الصناعية، يُضاف إلى ذلك الروتين الحكومي القاتل لدى وزارة التجارة والصناعة. في المقابل، ها هي صناعة البتروكيميائيات تشهد انطلاقة كبيرة بعدما توفرت لها البنية التحتية الصناعية اللازمة وعلى رأسها المدن الصناعية المتطورة، لاسيما في الجبيل وينبع بأسعار معقولة ومقبولة، ما شكل عامل استقطاب لعدد كبير من المستثمرين السعوديين والأجانب لهذا القطاع"، لافتاً إلى أن هناك أكثر من 15 شركة على لائحة الانتظار ترغب في الاستثمار في هذا القطاع الصناعي البارز.

ويشير **المعجل** إلى وجود علاقة قوية بين إنشاء المدن الاقتصادية المتخصصة وجذب الاستثمارات، الأمر الذي دعا الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية إلى التركيز على فكرة إيجاد مناطق اقتصادية خاصة بهدف جذب مزيد من الاستثمارات، مستدلاً بمدينة الجبيل الصناعية شرق السعودية التي تحتضن 50 في المئة من حجم الاستثمار الأجنبي الكلي في المملكة، باستثمارات تقدر بأكثر من 176,2 مليار ريال (47 مليار دولار)".

وأضاف: "ما خلا الصناعات البتروكيميائية، وللأسف الشديد، فإن أمور الصناعة السعودية معطلة بالكامل، معطلة في الرياض، معطلة في جدّه وبشكل نسبي في الدمام". أما المعالجة فتكمن في "تحويل المدن الصناعية الجديدة، أو بعض منها مثل مدن جيزان والنجران وسدير في محفظة المجمعة، إلى رعاية الهيئة الملكية للجبيل وينبع، فالهيئة العامة للمدن الصناعية لم تفعل شيئاً منذ تأسيسها قبل ست سنوات، علينا أن نعترف بهذه الحقيقة. القيِّمون على هذه الهيئة جميعهم موظفون حكوميون وهذه الهيئة "مهزلة" لم تستطع فعل أي شيء إطلاقاً".

وبحسب **المعجل** فإن "المهزلة" بأن يظن مجلس إدارة الهيئة العامة للمدن الصناعية بأنه يستطيع استقطاب المستثمرين والصناعيين عن طريق BOT، في حين أن الأراضي في الجبيل وينبع أسعارها معقولة

ليس لدينا حل سحري "للسعودة"

وخدماتها ممتازة (المتر الصناعي يؤجر بنحو ريال سعودي) آخذاً مدينة السدير الصناعية المحال ملفها إلى الهيئة العامة للمدن الصناعية كمثال، "فلم يتولد ولن يتولد أي شيء في المستقبل القريب مادام التفكير السائد عند وزير الصناعة على ما هو عليه."

معايير مزدوجة

يخشى **المعجل** أن تمر الخطة الاقتصادية الثامنة من دون استفادة القطاع الصناعي السعودي منها، "فالعائق الأكبر الآن يتمثل بعدم توفر المدن الصناعية المطورة، ونرجو من المقام السامي توجيه ما بين مليارين وثلاثة لبناء المدن الصناعية".

"لنوضح الأمور، نحن الآن في فترة خير والحكومة السعودية استثمرت حتى الآن نحو ملياري ريال فقط في كافة المدن الصناعية في المملكة (عدا الجبيل وينبع)، هذه المدن الصناعية، وللأسف الشديد، لم يصلها أي شيء خلال السنوات العشر الماضية في حين أن كل ريال وضعته الدولة في القطاع الصناعي كان مردوده نحو 30 ريالاً سعودياً، مع ما يرافق ذلك من توظيف لليد العاملة السعودية وإحلال للصناعات المحلية مكان الصناعات المستوردة وغيرها".

وأشار إلى أن "كل هذه المعطيات الاقتصادية المهمة لم تؤخذ في الاعتبار، فبينما ارتكز ازدهار صناعة البتروكيميائيات على ثلاثة عناصر: توفر مواد الخام بأسعار مناسبة ووجود الهيئة الملكية للجبيل وينبع وتأمين التمويل، وبينما تحصل المشاريع البتروكيميائية على مليارين أو ثلاثة مليارات ريال للمشروع الواحد، فإننا نطالب بمثل هذا المبلغ لكافة المدن الصناعية في المملكة، في حين أن أقصى ما تستطيع المشاريع الصناعية الأخرى الحصول عليه هو نحو 200 مليون ريال من صندوق التنمية الصناعية".

هذا الأمر تثبته أرقام وزارة التجارة والصناعة حيث بلغ عدد المصانع القائمة حتى العام الماضي 3725 مصنعاً بإجمالي تمويل نحو 266,7 مليار ريال. فقد تصدرت الصناعات الكيميائية والمنتجات البلاستيكية الصناعات الأخرى تلتها صناعة مواد البناء والخزف والزجاج، ثم صناعة المواد الغذائية والمشروبات، وصناعة المنتجات المعدنية المصنعة والماكينات والمعدات، فصناعات المنتجات المعدنية الأساسية، ثم صناعة الورق والطباعة والنشر، وصناعة المنسوجات والملابس الجاهزة والجلود، وأخيراً صناعة الخشب والأثاث.

القطاعات الصناعية

النشاط	عدد المصانع	عدد العمالة	إجمالي التمويل (مليون ريال سعودي)
صناعة المواد الغذائية والمشروبات	587	56402	20624.75
صناعة المنسوجات والملابس الجاهزة والجلود	181	20862	4329.55
صناعة الخشب والمنتجات الخشبية والأثاث	187	15690	2751.95
صناعة الورق والطباعة والنشر	224	20504	7941.60
الصناعات الكيميائية والمنتجات البلاستيكية	828	83886	166154.76
صناعة مواد البناء والصيني والخزف والزجاج	594	52661	29836.31
الصناعات المعدنية الأساسية	198	28760	13826.02
صناعة المنتجات المعدنية المصنعة والماكينات والمعدات	830	72598	19769.34
صناعات متنوعة أخرى	80	6872	1318.90
النقل والتخزين	16	513	184.65
المجموع	3725	358748	266737.83

مكمن الخلل

"أعتقد أن موضوع الأراضي الصناعية والبيروقراطية الإدارية يشكلان التحدي الأساس للصناعة السعودية" يقول **المعجل**، "هذا إلى موضوع السعودة التي تحتل نسبة تطبيقها في القطاع الصناعي المرتبة الثانية بعد القطاع المصرفي".

ولفت إلى أن وزير العمل الحالي **غازي القصيبي** الذي كان وزيراً للصناعة في السابق "يعود له الفضل في ما تعيشه الصناعات السعودية من ازدهار الآن، ولا أعتقد بأنه في وارد اتخاذ قرارات تفرمل أو تعرقل مسار هذا القطاع الحيوي. السعودة واجب سعودي لكن الموضوع ليس هنا فالعتب مقتصر على الإسراع في تطبيقها في القطاع الصناعي وكأن الصناعيين لديهم حل سحري لذلك. أعطونا الوقت الكافي ونحن مؤمنون جداً بالسعودة كواجب وطني".

"أعود وأقول بأن وزارة التجارة والصناعة والهيئة العامة للمدن الصناعية قتلتا الطموح الصناعي والاستثمار الصناعي، فمجلس إدارة الهيئة برئاسة الوزير غير قادر على اتخاذ القرارات التي تتطلبها مواكبة الطفرة الصناعية" يصرح **المعجل**، مؤكداً أن "الفجوة موجودة والسبب الرئيسي ذوبان وضياع وزارة الصناعة في وزارة التجارة، والمطلوب إطلاق وزارة مستقلة بالصناعة، على غرار مملكة البحرين، فعدم وجود وزير خاص للصناعة هو السبب الرئيسي لكافة مشاكلنا".

وماذا عن انعكاس انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية على القطاع الصناعي؟ "الانضمام خطوة مهمة جداً لكن المشكلة الأساس تكمن في تأخرنا باتخاذ هذه الخطوة، فنحن الآن العضو الرقم 149 في المنظمة مع ما يعنيه ذلك من إمكانية فرض بقية الأعضاء لشروطهم علينا استناداً إلى أسبقيتهم في المنظمة".

أما عن جولة الملك **عبد الله بن عبد العزيز** الآسيوية الأخيرة فيختم المعجل: "تكمن أهميتها في التركيز الكبير على الشق الاقتصادي في كافة محطاتها (الصين، الهند، الباكستان، ماليزيا)، فالمملكة غنية بموارد الطاقة وهذه الدول بحاجة ماسة للطاقة، إلا أن الأمر لا يقتصر على ذلك فالصادرات السعودية بدورها هي المستفيد الأساسي من هذه الزيارة، لاسيما البتروكيميائية، من حيث سعة الانتشار وفتح أسواق جيدة". ■

القروض الصناعية

سعر الفائدة	مدة الاستحقاق	مدة السماح	جهة التمويل
2,5 في المئة رسوم إدارية	5 إلى 10 سنوات	عامان بعد الإنتاج	صندوق التنمية الصناعية

الرئيس الجديد لغرفة تجارة وصناعة البحرين د. عصام عبد الله فخرو:

تطوير بيئة الاستثمار وتعزيز دور القطاع الخاص



المنامة-عاصم البعيني

مع تولي د. عصام عبد الله فخرو رئاسة غرفة تجارة وصناعة البحرين، تتطلع الغرفة إلى تعزيز دور القطاع الخاص من خلال ستراتيجية عمل جديدة.
عن هذه الستراتيجية، تحدث رئيس الغرفة لـ"الاقتصاد والأعمال" داعياً إلى تعزيز دور القطاع الخاص وتطوير البيئة التشريعية في المملكة لجذب الاستثمارات وتنمية الاقتصاد.

يقول د. عصام عبدالله فخرو إن غرفة تجارة وصناعة البحرين بدأت، إثر انتهاء الانتخابات الأخيرة، إعداد ستراتيجية عمل جديدة تعتمد على ركائز عدة، أبرزها: تطوير دور الغرفة وتعزيزه بغية تحقيق مصالح القطاع الخاص في البحرين، واستكمال هيكلة القطاعات الإنتاجية وتطوير الاقتصاد.

ويرى د. فخرو أن للغرفة دوراً مع الدولة لإصدار التشريعات التي تساهم في حماية مصالح القطاعات الانتاجية والخدماتية ورفع حجم النمو فيها بهدف استقطاب الاستثمارات الخارجية وتوفير قاعدة قوية للاقتصاد وتنويع مصادر الدخل، إضافة إلى توفير المناخ الاستثماري، والمشاركة في تسويق البحرين كبلد ذي اقتصاد حر يوفر للمستثمرين مزايا تفضيلية.

وللغرفة دور أيضاً في تطوير القطاع التجاري الداخلي والخارجي عبر تحسين شروط التبادل التجاري مع مختلف دول العالم وتنمية الصادرات وتجارة إعادة التصدير، إضافة إلى رفع قدرة مؤسسات القطاع الخاص التنافسية، وتذليل العقبات من أمامها.

ومن الأهداف التي تسعى الغرفة إلى تحقيقها المساهمة في تطوير العمل الاقتصادي المشترك، على المستويين الخليجي والعربي.

وعن التحولات الاقتصادية التي شهدتها البحرين، يقول فخرو إن الاقتصاد البحريني شهد تحوّلاً كبيراً لجهة تخفيض اعتماده على النفط، حيث انخفضت مساهمة النفط الخام والغاز الطبيعي في الناتج المحلي الإجمالي من 34,7 في المئة في العام 1980 إلى 23.2 في المئة في العام 2004، في حين ارتفعت نسبة مساهمة الخدمات المالية من 9,1 في المئة إلى 24,6 في المئة في الفترة نفسها.

ويضيف إن الخدمات المصرفية شهدت نمواً ملحوظاً في البحرين، فقد ارتفع عدد المؤسسات المالية وشركات التأمين من 310 شركات في العام 2000 الى 367 في العام 2004 أي بزيادة 18,4 في المئة، كما أن الميزانية الموحّدة للجهاز المصرفي ارتفعت من 100,9 مليار دولار في العام 2003، إلى 118,9 ملياراً في العام 2004، أي بنسبة 17,8 في المئة، كما وصل حجم النقد المتداول في العام 2004 إلى 173,7 مليون دينار، مقابل 155,8 مليوناً في العام 2003، أي بنسبة نمو 11,5 في المئة.

ويوضح فخرو أن السياسة الاقتصادية للحكومة تهدف إلى تنويع مصادر الدخل القومي من خلال تطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة، وتشجيع قطاع الخدمات خصوصاً الخدمات التجارية والمصرفية منها، إضافة إلى تطوير قطاع السياحة، وإزالة جميع المعوّقات التي تعترض الاستثمار الأجنبي.

مرحلة جديدة

كما يلفت إلى أن البحرين تقف على أبواب مرحلة اقتصادية جديدة بعد التصديق على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية، ما يساهم في تفعيل دورها أيضاً في منظمة التجارة العالمية. ويرى أن هذه الخطوة ستساهم أيضاً في تحقيق المزيد من الانفتاح الاقتصادي واستقطاب المزيد من المؤسسات المالية والمصرفية، وإطلاق مشاريع مالية وعقارية وسياحية جديدة تتناسب مع طبيعة المرحلة الجديدة. ويرى فخرو أن الأسواق المحلية والخليجية تعكس مؤشرات إيجابية، إلا أن تحقيق مزيد من النمو يتوقف على توافر الاستقرار في المنطقة.

الاستقرار في المنطقة ضروري للنمو الاقتصادي

وعن واقع القطاع الخاص في البحرين، يوضح رئيس الغرفة أن القطاع الخاص يحتاج إلى مزيد من التطوير، ويدعو إلى إشراكه في عملية التنمية الاقتصادية وتحسين قدراته التنافسية.

ويشدد فخرو على ضرورة رفع مستوى الشراكة مع القطاع العام من خلال توسيع دور القطاع الخاص وتنويع قاعدته الإنتاجية وفتح مجالات الاستثمار أمامه في مختلف القطاعات. ويرى ان الشراكة بين القطاعين العام والخاص تستلزم توفير خمس ركائز أساسية:

1 - **الشراكة في صياغة القرارات والتشريعات الاقتصادية**: حيث يدعو فخرو الحكومة إلى إشراك القطاع الخاص وأخذ رأيه في التشريعات الاقتصادية، برامج التنمية، وإجراءات إعادة هيكلة الاقتصاد وأسواق العمل، وفي كل ما يتعلق بشبكة العلاقات التجارية الخارجية. ويرى ضرورة تعزيز دوره على صعيد المراقبة والمحاسبة.

2 - **التخطيط الستراتيجي للمملكة**: حيث يرى فخرو ضرورة إشراك القطاع الخاص في تحديد التوجهات المستقبلية، وفي

وضع السياسة الاقتصادية العامة والبرامج والأنشطة والسياسات التي تهدف إلى حشد الموارد الرئيسية للدولة.

3 – **الخصخصة**: ويطالب فخرو بضرورة الإسراع في تطبيق برامج الخصخصة نظراً لانعكاساتها الإيجابية على القطاع التجاري وعلى الاقتصاد الوطني بشكل عام.

4 – **تعزيز الشفافية**: ويشدد فخرو على أهمية توفير الشفافية وتوفير البيانات كأساس لبناء التوجهات الاقتصادية المستقبلية. وينوه بالدور الذي يلعبه مجلس التنمية الاقتصادية على هذا الصعيد، وبدوره في العديد من التشريعات والإجراءات الاقتصادية المهمة، إضافة إلى الدور الملموس الذي قام به مجلس المناقصات وديوان الرقابة المالية. كما نوه بالجهود المبذولة لإنشاء ديوان للرقابة الإدارية.

5 – **إعادة هيكلة القطاع الخاص**: يرى فخرو أن التوجهات الاقتصادية العالمية تفرض إعادة هيكلة القطاع الخاص لرفع كفاءته ليلعب دوراً مكملاً لدور القطاع العام، ومنحه دوراً أكثر فاعلية على صعيد التنمية الاقتصادية، كما يرى أن التوجهات الاقتصادية الجديدة تفرض توحيد الجهود على مستوى منطقة الخليج حيث أضحى التكتل الاقتصادي بين دول مجلس التعاون ضرورة ملحة لحماية القطاعات الاقتصادية الرئيسية.

اتفاقية التجارة الحرة

وعن انعكاسات تصديق مملكة البحرين على اتفاقية التجارة الحرة على القطاع الخاص، يقول فخرو إن هذه الاتفاقية تضع البحرين على أبواب مرحلة اقتصادية جديدة، وتعزز الفرص أمام القطاع الخاص. ويوضح أن الغرفة اتخذت العديد من الإجراءات لمواكبة التصديق على الاتفاقية فنظمت العديد من المؤتمرات والندوات للتعريف بها وبمضامينها، واستضافت لهذه الغاية خبراء أميركيين وممثلين عن بعض القطاعات الاقتصادية في البحرين، وكان آخر هذه النشاطات استضافة الغرفة للشركة الاستشارية "بوزالين هاملتون" التي أعدت دراسة حول كيفية الاستفادة من الاتفاقية. كما وضعت الغرفة تعريفاً مفصلاً بالاتفاقية وأبعادها وأصدرت كتيبات كدليل لرجال الأعمال إلى السوق الأميركية وقواعد المنشأ وحماية حقوق الملكية الفكرية وقضايا العمل وحل المنازعات.

كما لعب مجلس التنمية الاقتصادية برئاسة ولي العهد دوراً مهماً على هذا الصعيد من خلال تشكيل لجنة لمتابعة تنفيذ الاتفاقية ضمّت العديد من رجال الأعمال، ما يعكس الثقة بالقطاع الخاص ويؤكد على أهمية دوره في تطوير المشاريع المشتركة مع الشركات الأميركية في البحرين واستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية ورفع القدرة التنافسية للمنتجات البحرينية في السوق الأميركية وتعزيز مركز البحرين في مجال إعادة التصدير.

ويرى فخرو أن الاتفاقية تشكّل فرصة لزيادة حجم الاستثمارات الأجنبية في البحرين خصوصاً وانها ترافقت مع خطوات لتوفير المناخ الاستثماري الملائم في كافة القطاعات الاقتصادية وتقديم التسهيلات للمستثمرين من خلال مركز المستثمرين وسن التشريعات والقوانين، التي أتاحت تحويل الأرباح إلى الخارج من دون ضرائب، كما أتاحت فتح مكاتب لترويج المنتجات البحرينية في الولايات المتحدة الأميركية.

الاتفاقية الاقتصادية الموحّدة

وعن الاتفاقية الاقتصادية الموحدة بين دول الخليج وإلغاء التعرفة الجمركية، يوضح فخرو انها تعكس حرص دول المجلس على تحقيق التكامل الاقتصادي في ما بينها من خلال تطبيق بنود الاتفاقية خصوصاً لجهة تأسيس الاتحاد الجمركي الخليجي، إعطاء مواطني دول المجلس حرية ممارسة بعض الأنشطة الاقتصادية، ومنها حرية تملّك الأراضي والعقارات وحرية انتقال السلع وانسيابها، والاتفاق على قيام السوق الخليجية المشتركة. وهو يرى أنه

تصديق اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة وضع البحرين أمام مرحلة اقتصادية جديدة

التكامل الاقتصادي الخليجي لا يزال قاصراً ودون الطموحات

على الرغم من كل ما تحقق على هذا الصعيد لا يزال العمل الاقتصادي الخليجي المشترك دون الطموحات وقاصر عن معالجة التحديات، خصوصاً تلك المتعلقة بالتجارة البينية.

ويعدد فخرو هذه المعوّقات بالتالي: عدم قيام لجنة الاتحاد الجمركي، عدم الانتهاء من وضع الدراسات الخاصة بها، عدم وضع جدول زمني لمعالجة المعوّقات التي تعترض سير الاتحاد، قيام سلطات الجمارك في بعض دول المجلس بفرض شروط على المنتجات الوطنية تفوق تلك التي تفرض على مثيلاتها من المنتجات الأجنبية، المعوّقات المتعلقة بالاستثمار في المشاريع حيث تطلب بعض الدول وجود شريك محلي، التأخر في حل قضايا التبادل التجاري بين الدول الأعضاء، ارتفاع تكاليف النقل البحري وتفاوت الحوافز والمزايا والتسهيلات بما فيها رسوم الموانئ بين دول المجلس، تفاوت تطبيق نظم المواصفات والمقاييس على البضائع الوطنية من دولة إلى أخرى، عدم سماح بعض دول المجلس بإصدار تأشيرات دخول متعددة السفرات بالنسبة لسائقي الشاحنات من الأجانب العاملين لدى شركات القطاع الخاص وصعوبات تتعلق بتجارة التجزئة بالنسبة لمواطني دول المجلس في بعض الدول الأعضاء.

ويقول فخرو أن هذه الصعوبات وغيرها تحول دون تطوير العمل الخليجي المشترك، ما يفرض على دول مجلس التعاون العمل على تذليلها والسعي نحو تحقيق التكامل الاقتصادي الخليجي.

ويرى فخرو أن انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية سيساهم في تعميق العلاقات مع الدول الخليجية، بعد الفتور الذي شهدته هذه العلاقات إثر توقيع اتفاقيات التجارة الحرة المنفردة. ويشير إلى أن وجود السعودية خارج إطار منظمة التجارة العالمية كان من الأسباب التي أخرت إبرام اتفاقية التجارة الحرة بين دول مجلس التعاون الخليجي والاتحاد الأوروبي، وأمل أن يساهم انضمامها في التوقيع على هذه الاتفاقية في العام الجاري.

ورأى أن انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية باعتبارها المنتج الأكبر للنفط في العالم، إلى جانب عضويتها في مجلس إدارة صندوق النقد الدولي باعتبارها دولة ذات إمكانيات مالية واقتصادية ضخمة، سوف يساهم في تعزيز الشراكة الاقتصادية بين دول المجلس، وفي خلق انسجام أكبر في العمل الاقتصادي المشترك بين دول المجلس. ■



الاقتصاد التونسي:

نمو وتمسك بالإصلاح رغم المعوقات

تونس - حسين فواز

نوّه تقرير لصندوق النقد الدولي بمناخ الاستثمار والأعمال الايجابي والمشجع في تونس. وأشارت بعثة الصندوق التي زارت تونس أواخر العام الماضي في تقرير لها إلى أن المؤشرات العامة للاقتصاد التونسي أظهرت نمو الناتج القومي بنسبة 4,25 في المئة، واستمر التحكم بنسبة التضخم، فيما ارتفع الاحتياط من العملات الأجنبية ليغطي قيمة الواردات لمدة 4 أشهر، كما تواصل ارتفاع نصيب الفرد من الدخل القومي ليقترب من مثيله في الدول النامية الاعضاء في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD).

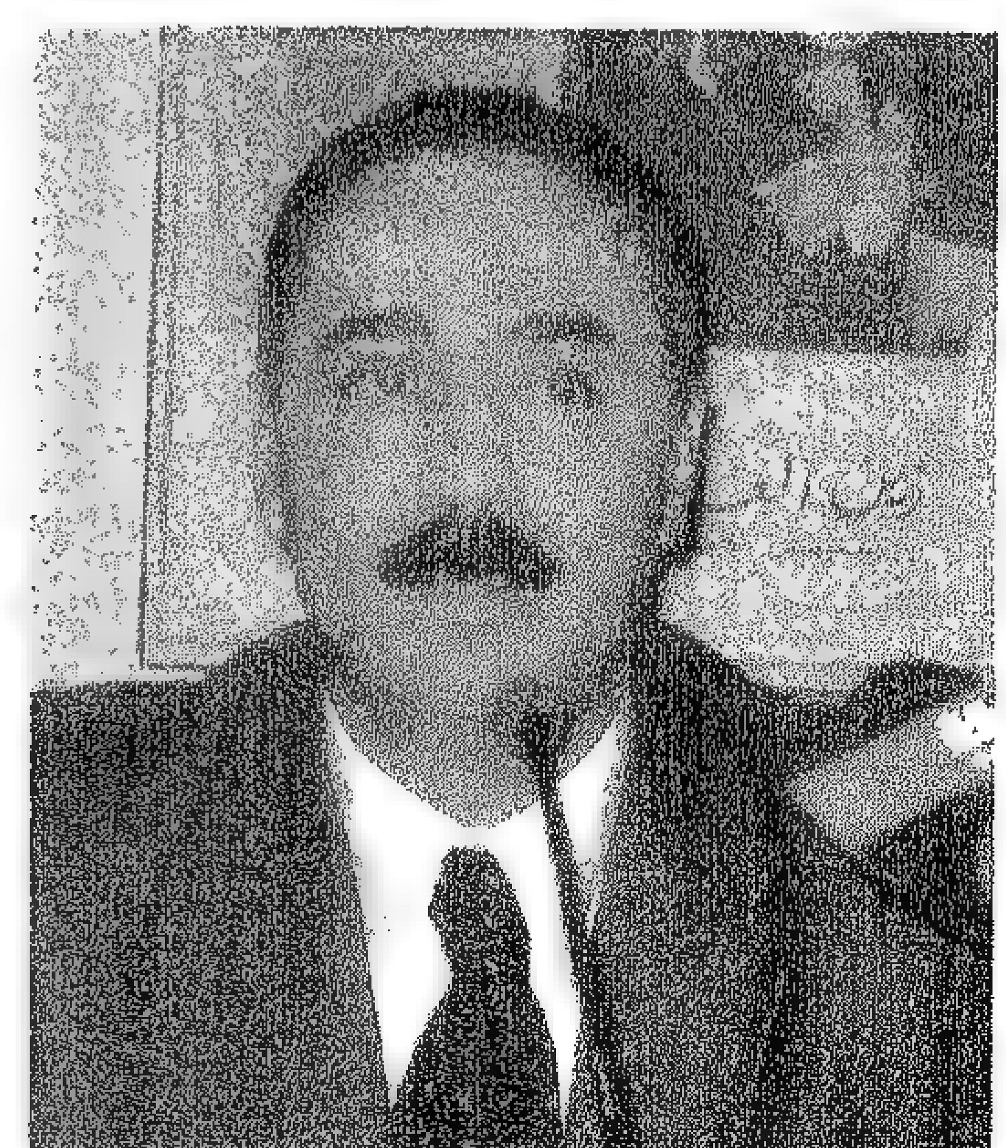
وتوقّع التقرير أن تتمكن تونس من تسجيل المزيد من المؤشرات الإيجابية على الرغم من العوامل السلبية التي تحتاج إلى وقفة مراجعة وأهمها انتهاء مفعول الاتفاقية العالمية الخاصة بالنسيج والألبسة الجاهزة، ما يشكل ضغطاً كبيراً على قطاع لعب في السنوات الماضية دوراً أساسياً في نمو الصادرات التونسية وفي خلق فرص عمل واستقطاب نسبة مهمة من الاستثمارات الأجنبية.

إلا أن التقرير اشترط متابعة تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادي، واستيعاب خريجي الجامعات في فرص عمل جديدة وبذل المزيد من الجهود لتنقية القطاع المصرفي والحد من تفاقم الديون المصرفية المشكوك بتحصيلها.

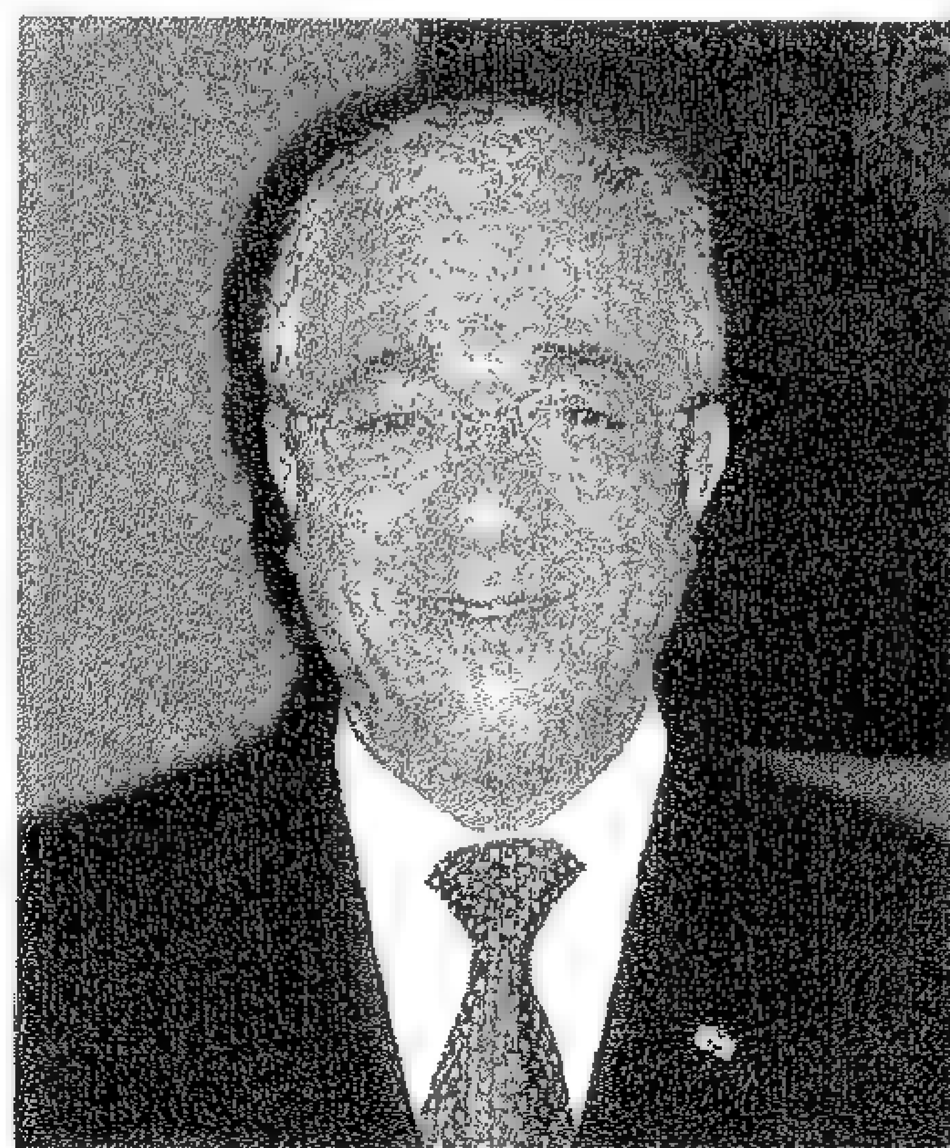
أما في المدى المتوسط، فقد دعا التقرير إلى العمل على تحقيق معدل نمو سنوي بنسبة 6,2 في المئة لغاية العام 2010، بما يمكن من توفير فرص عمل والحد من البطالة مع التنبه إلى المتغيرات البنيوية في نوعية طلبات العمل لجهة ازدياد عدد حاملي الشهادات العليا بشكل متسارع بحيث يتوقع أن تبلغ نسبة هؤلاء أكثر من 23 في المئة من القوى العاملة خلال السنوات العشر المقبلة. وترى تونس أنها قادرة على تحقيق هذه الطموحات اذا نجحت في تنمية الاستثمار بنسبة 1,4 في المئة من الناتج القومي، مع تعزيز القطاعات الإنتاجية والإسراع في تنفيذ برنامج خصخصة المؤسسات العامة وفي مقدمها مؤسسة "اتصالات تونس".

ما ورد في تقرير البعثة أشاع جواً من التفاؤل في تونس وخارجها بعد السنوات العجاف التي عاشها الاقتصاد التونسي منذ أحداث 11 أيلول / سبتمبر 2001، وما تبعها من تداعيات. وعزز هذا الجو تسجيل بعض القطاعات الاقتصادية معدلات نمو قياسية مثل القطاع السياحي والسوق المالية والاستثمارات الخارجية. وبالطبع ستبقى تونس مطالبة بمواصلة المد الإصلاحي في مختلف المجالات لا سيما القطاع المصرفي والمالي، وفي إضفاء مزيد من المرونة على سوق الصرف وتحرير سعر الفائدة والتحكم في نسب التضخم.

وكانت تونس اعتمدت منذ أواخر الثمانينات من القرن الماضي برنامجاً متكاملاً لإعادة هيكلة اقتصادها وسعت إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي، فانضمت إلى منظمة التجارة العالمية ووقعت اتفاقاً تجارياً مع الاتحاد الأوروبي، كما طبّقت كافة بنود اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. وجرى إدخال إصلاحات جذرية على قوانين الضرائب والتجارة وتم تحرير التجارة وتقليص القيود على أسعار الصرف، كما جرى تنفيذ برنامج طموح لتأهيل المؤسسات الصناعية ورفع القدرات



الوزير منتصر وايلي:
مؤسسات أجنبية كبرى
تفاوض على صفقة "اتصالات تونس"



الوزير التيجاني حداد:
نمو الايرادات هدف محوري
وبدأنا نحققه



الوزير محمد النوري الجويني:
نمو كبير
في الاستثمارات الخارجية

التنافسية للمنتجات التونسية لتتمكن من دخول الأسواق العالمية.

إلا أن بعض المؤشرات السلبية عادت لتطل برأسها منذ مطلع الألفية الثالثة وتحديداً منذ العام 2002، فتراجعت نتائج القطاع السياحي ما أثّر سلباً على القطاعات الأخرى، المرتبطة بالسياحة بشكل مباشر وغير مباشر، وتفاقمت مشكلة ديون القطاع الخاص، في وقت استمر تدفق أفواج الخريجين من حملة الشهادات الجامعية إلى سوق العمل.

ومع أن الكثيرين رأوا أن تونس تخفف اندفاعتها الإصلاحية، إلا أن الحكومة التونسية أكدت على تمسكها بتنفيذ برنامج الاصلاح وعلى التزامها بتعهداتها تجاه المؤسسات الدولية، ورغبتها بتحقيق طموحاتها في الارتقاء بالاقتصاد التونسي إلى مستوى الدول المتقدمة وإدماجه بالكامل في منظومة الاقتصاد العالمي.

وفي هذا المجال أكّد **أحمد الكرم** نائب الرئيس والمدير العام لـ"بنك الامان" وهو احد اهم المصارف الخاصة في تونس، أن لا عودة إلى الوراء ولا تراجع عن البرامج الإصلاحية وكل ما جرى في السنوات القليلة الماضية هو نوع من التأخر في تنفيذ الخطط المرسومة نتيجة بعض العوامل والأحداث السلبية وأهمها تراجع نمو القطاع السياحي، وخروج مجموعة باطام من السوق بعد الصعوبات المالية التي واجهتها، والتي انعكست سلباً على كل قطاع بيع الأدوات المنزلية.

وقال **الكرم** إن الأوضاع ستشهد تحسناً ملموساً في المديين القريب والمتوسط ما يؤكد سلامة التوجهات العامة للبلاد ويعزز مناخ التفاؤل مستقبلاً، وأشار إلى عوامل إيجابية عدة سيكون لها أثر جيد على الاقتصاد التونسي وأهمها ما يأتي:

– ارتفاع الطلب العالمي على زيت الزيتون وظهور أسواق جديدة مثل الصين والولايات المتحدة الأميركية. ويرتقب أن تتجاوز صادرات تونس من الزيت المليار دولار هذه السنة.

– توقعات إيجابية للقطاع السياحي الذي بدأ يخرج تدريجاً من أزمة انخفاض الأسعار وتدني مستوى الخدمات، ما يتوافق مع ما أعلنه وزير السياحة التونسي حين تسلم مهامه قبل نحو سنة، حين اعتبر أن الأهمية تكمن في ارتفاع الإيرادات وليس في أعداد السياح والليالي المقضاة في تونس.

– متابعة برنامج الخصخصة لا سيما عملية فتح رأس مال مؤسسة اتصالات تونس وبيع نسبة 35 في المئة منه، وتوقع أن تأتي هذه العملية بمبلغ يفوق الملياري دينار، في ضوء ما صرّح به وزير الاتصالات **منتصر وايلي** لـ"الاقتصاد والأعمال" عن وجود طلبات كبيرة من مؤسسات عالمية مهمة، وهذا ما يحدو بالحكومة على التريث في اتخاذ القرار النهائي مع التأكيد على أن التوجه نحو الخصخصة خيار لا عودة عنه. (يتردد في تونس أن مؤسسة أوجيه المملوكة من عائلة الحريري اللبنانية تسعى للفوز بهذه الصفقة).

ورأى **أحمد الكرم** أن هذه المؤشرات ستوفر موارد مالية ضخمة تساعد على الإسراع في تنفيذ برنامج الإصلاح، وظهرت بعض البوادر في هذا المجال، استناداً إلى ما أعلنته الحكومة عن إطلاق عدد من المشروعات الكبرى مثل ميناءي النفيضة والصخيرة، فنحن لم نشهد مثل هذه المشاريع منذ فترة بسبب عدم توافر الإمكانات المالية.

ومن خلال المؤشرات الأولية لهذه السنة يبدو أن العوامل الايجابية التي تحدث عنها **أحمد الكرم**، تسير في الاتجاه الصحيح، فمحصول زيت الزيتون يسجل نتائج قياسية، وهناك نمو ملموس في القطاعات

صندوق النقد الدولي ينوّه بمناخ الاستثمار ويحذر من البطالة



أحمد الكرم: لا تراجع عن البرامج الاصلاحية

الإنتاجية وقطاعات الخدمات، أما في المجال السياحي، فيبدو الوزير **التيجاني حداد** مرتاحاً للنتائج التي سجلت العام الماضي وتجاوزت كل الأرقام المسجلة سابقاً، إلا أنه قال في تصريح لـ"الاقتصاد والأعمال" إن القطاع السياحي التونسي سيشهد نقلة نوعية وتحولات أساسية طالما ارتقبتها تونس، واعتبر أن التحولات لا تزال في بداياتها ومن أهم المؤشرات ما سجل في الشهر الأول من السنة الحالية لجهة الإيرادات السياحية التي حققت نمواً ملحوظاً عن الذي سجل في الشهر نفسه من العام الماضي فيما لم يرتفع عدد السياح والليالي السياحية، ما يدل على تطور نوعي يمكن أن يؤدي إلى تحقيق توازن بين عدد الوافدين والإيرادات السياحية وهي الثغرة التي عانت منها السياحة في تونس على مدى العقود الماضية.

وعلى خط مواز ارتفعت نسبة مساهمة الاستثمار الخارجي من الناتج المحلي إلى 3 في المئة، حسب ما أعلن وزير التنمية والتعاون الدولي **محمد النوري الجويني**، معتبراً أنها نسبة مهمة إذ يبلغ نصيب الفرد التونسي من الاستثمار الأجنبي نحو 100 دينار. وأضاف أن هذه النسبة مرشحة للتصاعد في السنوات المقبلة ما يؤكد مكانة تونس كواحة للاستثمار في منطقة شمال أفريقيا.

وقال **الجويني** إن الاستثمار الأجنبي تجاوز في العام الماضي المليار دينار بما فيها إيرادات الخصخصة والمقدرة في الفترة بنحو 200 مليون دينار. وأشار إلى أن تغيراً طرأ على تركيبة مصادر الاستثمارات الخارجية حيث ارتفعت الاستثمارات العربية الى 199,7 مليون دينار أي ما نسبته 21,5 في المئة من حجم الاستثمار الخارجي، في حين لم يتجاوز معدل الاستثمارات العربية نسبة 10 في المئة خلال الفترة 1997–2004. وطرأ تغير أيضاً على توزيع الاستثمارات العربية بعدما دخلت مجموعة مغربية بمبلغ 49 مليون دينار في عملية خصخصة بنك الجنوب التونسي، كما سجلت الاستثمارات السعودية 37,9 مليون دينار اتجهت بمعظمها نحو القطاع الصناعي، فيما استمرت الاستثمارات الكويتية في المرتبة الأولى بمبلغ 55,8 مليون دينار.

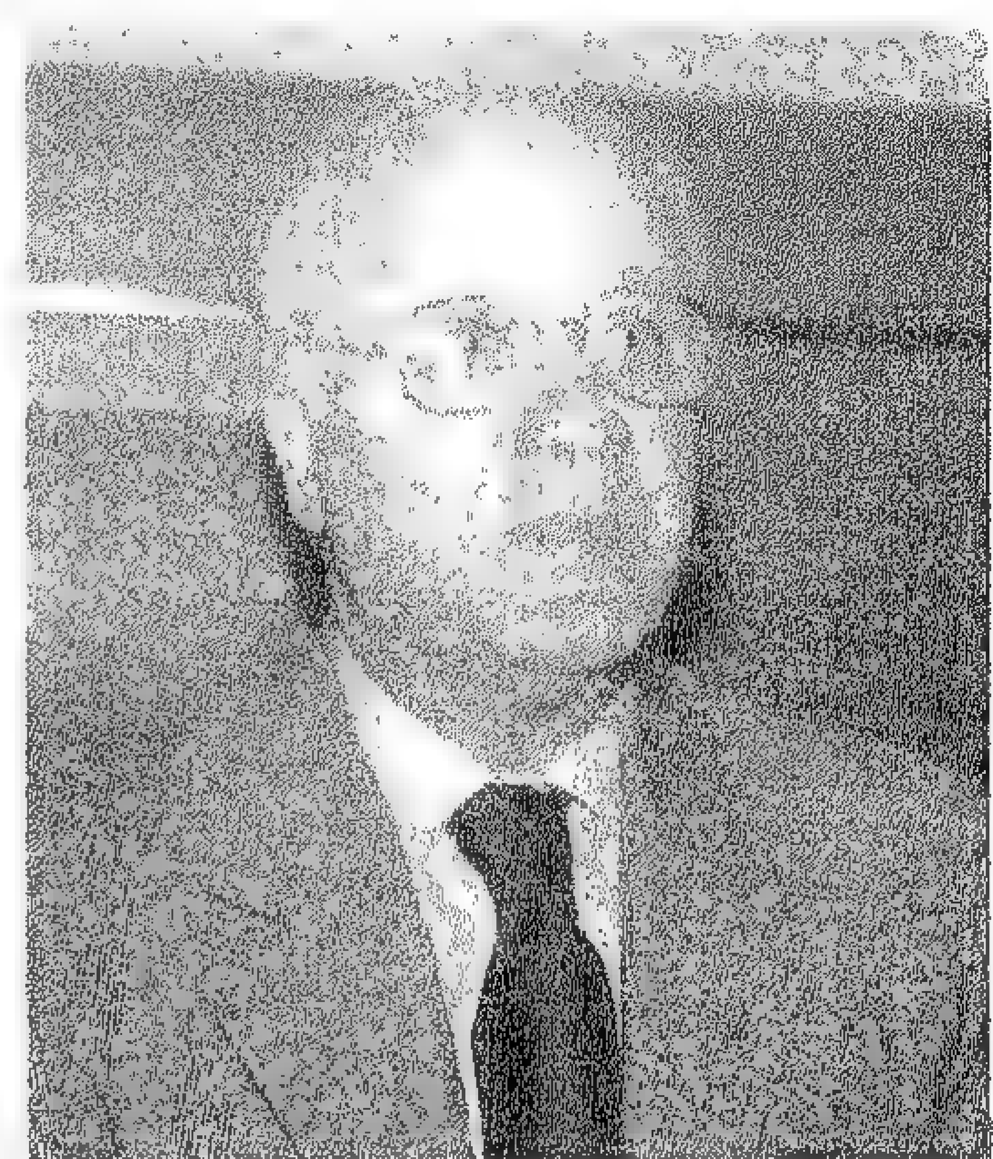
وتولي تونس اهتماماً بالغاً للتدفق الاستثماري من الخارج كمدخل لقيام المزيد من المشاريع في مختلف القطاعات ما يخلق فرص عمل جديدة تخفف من الضغط المتنامي في مجال الطلب على العمل لدى شعب يتميز بنسبة كبيرة من الشباب وأكثرهم من خريجي الجامعات وحملة الشهادات العليا. ■



فورة استثمارية في الجزائر

الجزائر - حسين فواز

إذا كانت الجزائر استقطبت قدراً كبيراً من الاستثمارات الخارجية خلال سنوات الأحداث التي عاشتها بين أواخر الثمانينات ومطلع التسعينات، فإنها تعيش حالياً ما يوصف بفورة استثمارية في جميع القطاعات سواء القطاع النفطي أو القطاعات الإنتاجية والخدماتية، فقد بلغ عدد المشاريع الجديدة في العام 2005 نحو 700 مشروع في مقابل 400 مشروع للعام 2004.


الوزير مراد مدلسي


الوزير حميد الطمار

ما الذي تغير في الجزائر خلال السنوات القليلة الماضية، وما هي أسباب هذه الفورة الاستثمارية التي لم تشهدها في العام الماضي سوى الجزائر بين دول جنوب المتوسط؟

مناخ الاستثمار

يقول تقرير لصندوق النقد الدولي صدر مؤخراً إن مناخ الاستثمار في الجزائر تطور بشكل جد إيجابي في الفترة الأخيرة، وجميع المؤشرات الاقتصادية العامة هي جيدة، فيما انخفضت نسبة التداين في مقابل ارتفاع قياسي للاحتياطات النقدية التي ارتفعت في نهاية العام الماضي إلى أكثر من 56 مليار دولار، نتيجة الارتفاع المتواصل لأسعار النفط في الأسواق العالمية، وأصبحت هذه الاحتياطات تعادل 3 أضعاف الدين الخارجي. وسجل التقرير نقطة سلبية وحيدة تمثلت بارتفاع حجم الرواتب لدى القطاع العام مع غياب آليات تسمح للدولة بقياس مستوى المعيشة وحجم هذه الرواتب. واعتبر التقرير أن على الدولة خلال الأشهر المقبلة أن تسعى إلى تحسين القدرة الشرائية للمواطنين عبر خفض نسبة البطالة وزيادة مداخيل الأسر الجزائرية، فإذا نجحت بذلك ستنخفض نسبة المخاطر إلى حدود دنيا.

إدارة الدين الخارجي

وكان وزير المالية الجزائري مراد مدلسي قال مؤخراً: "إن الدين الخارجي بلغ 16 مليار دولار في بداية السنة الحالية مسجلاً انخفاضاً متواصلاً منذ العام 2001، فيما تحسنت المالية العامة للبلاد نتيجة ارتفاع سعر النفط الذي يمثل المدخول الأهم للجزائر.

■■

OECD وكوفاس تمنحان الجزائر تقييماً إيجابياً

■■

الاحتياطات النقدية تصل إلى 56 مليار دولار وانخفاض الدين الخارجي

■■

وكان محافظ البنك المركزي (بنك الجزائر) محمد لكصاصي أشار في أكتوبر الماضي إلى أن التحسن في مسألة التداين جاء نتيجة عاملين أساسيين، الأول هو ارتفاع الاحتياطات النقدية إلى مستويات قياسية، والثاني هو التحسن الكبير في إدارة الدين الخارجي، لاسيما بعد الاتفاق الذي جرى نهاية العام 2004 في مجلس الوزراء الجزائري والذي نص على إدارة مشتركة بين وزارة المالية والبنك المركزي للاحتياطات النقدية. وأضاف المحافظ أن كلفة الدين انخفضت إلى 12,6 في المئة بالنسبة لإجمالي الصادرات.

وفي المجال نفسه، قال الوزير مدلسي إن الاحتياطات من العملات الأجنبية سجلت مستوى استثنائياً لم تشهده الجزائر منذ الاستقلال، فيما انخفض الدين الخارجي 7 نقاط بين العامين 2003 و 2005.

مناخ الاستثمار

اعتماد برنامج للإصلاح الاقتصادي، صدور قانون عصري للاستثمار، وتحسن المالية العامة للبلاد مع ارتفاع الاحتياطات النقدية، كلها عوامل ذات أثر إيجابي على مناخ الاستثمار، كما أشارت وكالات ضمان القروض لدى معظم دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، والتي أعطت الجزائر تقييماً جيداً بالنسبة للمخاطر وكانت الدول الأعضاء في OECD خلال اجتماعها في أبريل 2005، أعادت النظر في تقييم مخاطر الجزائر، فنقلتها من مستوى 4 إلى 3، مع العلم أن نسبة مخاطر الجزائر تحسنت كثيراً منذ العام 1999 حيث كانت في مستوى 7. وكل ذلك يعني أن مخاطر الجزائر أصبحت أفضل، وتوفر بيئة مؤاتية للاستثمار الخارجي.

وللإشارة، فإن المؤسسة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (COFACE) أعادت تقييم الجزائر فمنحتها تقييم A4 بدلاً من B، وأوصت بمتابعة السياسة الاقتصادية في السنة الحالية، مع ضرورة الاستمرار في دعم القطاع الخاص، ليصبح قادراً خلال المرحلة المقبلة على أخذ زمام المبادرة من الدولة مستفيداً من المنجزات والبيئة الاستثمارية المتوفرة خلال كل هذه الفترة.

وسيكون على القطاع الخاص العمل على زيادة فرص العمل ورفع وتيرة التصدير، والاستمرار في الاستثمار في ظل إصلاحات مصرفية تجعل من القطاع

المصرفي أداة قوية لدعم الاقتصاد الوطني.

ويقول تقرير كوفاس الفرنسية في دليلها للعام 2006، حول مخاطر البلدان المضيفة للاستثمار، إن الجزائر ترحّب بكل استثمار منتج، وأن المستثمر الأجنبي يتمتع بكافة الامتيازات والحقوق التي يستفيد منها المستثمر الوطني سواء في القطاعات الإنتاجية أو في قطاعات الخدمات. وأضاف التقرير أن كافة الحوافز والتشجيعات والإعفاءات الضريبية والجمركية تطبق على المستثمر أجنبياً كان أم جزائرياً، ويمكن للمستثمر الأجنبي تملك كامل مشروعه في جميع القطاعات المفتوحة للاستثمار، بما فيها قطاع المصارف والخدمات الأخرى.

ويمنح قانون الاستثمار الحق للمستثمر في تحويل أرباحه ورأس المال حين يشاء، وتم فتح جميع القطاعات للمنافسة الأجنبية بما فيها قطاع المحروقات.

أخيراً توقّع دليل كوفاس للعام 2006، أن تواصل الجزائر سياستها الاقتصادية


محمد لخصاصي

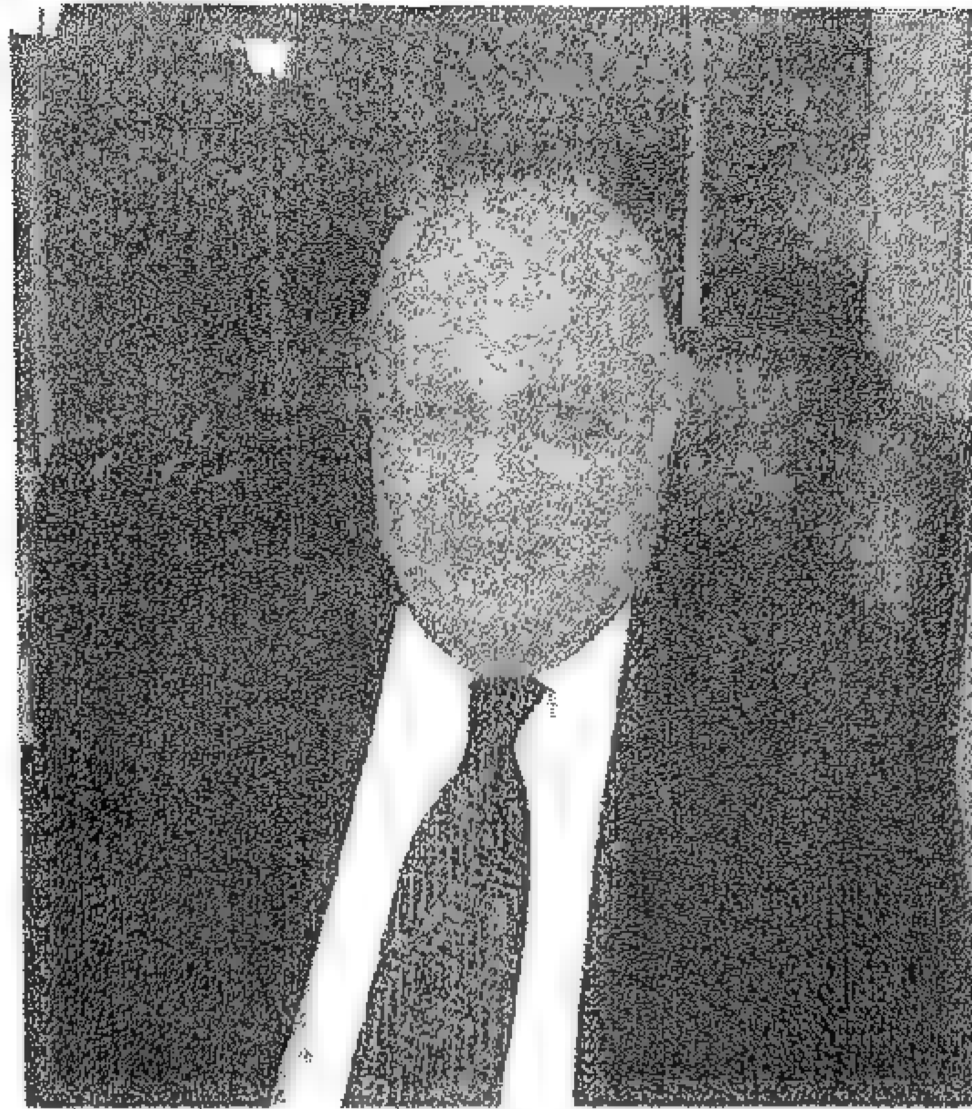
التي نجحت فيها في السنوات الأخيرة، فتحقق نسبة نمو تصل إلى 5,5 في المئة، إلى جانب خفض الدين الخارجي، ولجم التضخم. وإذا كانت الجزائر قد نالت حتى الآن تقييماً لجهة المخاطر وضعها في المرتبة نفسها مع تونس، متقدّمة على المغرب، فإن التوقعات تشير إلى نمو كبير وتحسن في الناتج الوطني الخام وفي تنمية الموارد البشرية يفوق المعدل الذي تسجله الدول المجاورة.

ولا بدّ من الإشارة أخيراً، إلى أن هذه النتائج الإيجابية، والفورة الاستثمارية، لم تشجع الجزائر "للنوم في العسل"، بل كانت حافزاً لمزيد من الجهود في مجال تشجيع الاستثمار الخارجي وفي جذب هذا الاستثمار من كل الجهات. وهذا ما يظهر جلياً من خلال التحرك المتواصل الذي تقوم به وزارة المساهمة وتنمية الاستثمار وعلى رأسها الوزير حميد الطمار، الذي كانت له صولات وجولات في معظم البلدان الأوروبية للتعريف بمناخ الاستثمار والترويج للفرص الاستثمارية في الجزائر. وهناك خطة مشابهة موجّهة نحو البلدان العربية فضلاً عن رعاية الوزارة الملتقى استثماري عربي ينعقد هذه السنة في العاصمة الجزائر تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الوزارة. ■

سورية: مصنعان للسكر ينهيان احتكار القطاع العام

دمشق – يارا عشي

منحت الحكومة السورية، ولأول مرة منذ أكثر من أربعة عقود، أربعة تراخيص لمستثمرين من القطاع الخاص لإنشاء مصانع لإنتاج السكر. وينتظر أن تؤدي هذه الخطوة إلى سد الفجوة الكبيرة التي تعاني منها سورية في مجال توفير حاجتها من السكر. فإنتاج المصانع الحكومية لا تزيد حالياً على 100 ألف طن سنوياً، الأمر الذي جعل سورية تستورد نحو 550 ألف طن من السكر وبتكلفة تصل إلى 260 مليون دولار.


نجيب عساف


د. طريف الأخرس

مشروعان من هذه المشاريع الأربعة المرخصة، هما الآن قيد التنفيذ، وكلاهما يقعان في محافظة حمص، ومخصصان لتكرير السكر الخام وإنتاج السكر الأبيض. وينتظر أن يبدأ الإنتاج مع مطلع العام 2008، وبطاقة سنوية تبلغ نحو 1,6 مليون طن، قابلة للزيادة إلى 3 ملايين طن، وبذلك ستتحوّل سورية من بلد مستورد للسكر إلى بلد مصدّر.

نجيب عساف، رئيس مجلس إدارة شركة السكر الوطنية، المالكة لأحد هذين المشروعين، قال لـ "الاقتصاد والأعمال" إن سورية أشبه بقناة السويس البرية، فهي تعتبر أفضل موقع جغرافي لإنشاء مشروع السكر، نظراً للمزايا التسويقية التي تتمتع بها ولوقوعها في منطقة وسط بين مجموعة من الأسواق المجاورة يبلغ مجموع استهلاكها حالياً من السكر نحو 2,5 مليون طن، تتوزع على: العراق (1,1 مليون طن)، الأردن (250 ألف طن) ولبنان (100 ألف طن)، إضافة إلى سورية (نحو 700 ألف طن). وقال **عساف**: "لهذه الأسباب قررنا أن تكون سورية هي المكان لإقامة المشروع". وعن الجهات المساهمة في المشروع البالغ رأس ماله 121 مليون دولار، أوضح أن شركة غاربل العالمية تملك حصة 20 في المئة، وهي تسوّق 42 مليون طن من السكر، أي نحو ربع الإنتاج العالمي، و**كريستيان سيلف** يملك حصة 10 في المئة، وهو يحتل المرتبة الثالثة في البرازيل في إنتاج السكر، وشركة ويلينغتون الخليجية بحصة 16 في المئة، إضافة إلى شركاء من الكويت بحصة 2 في المئة، ومجموعة عساف السورية بحصة 51 في المئة. وأضاف أن حجم الإنتاج السنوي لهذا المشروع يبلغ مليون طن قابل للزيادة ليصل إلى مليوني طن، وأن من المخطط أن يبدأ المشروع في الإنتاج العام 2007".

وأضاف **عساف** إن أسعار السكر ارتفعت عالمياً بصورة ملحوظة حتى بلغت نحو 480 دولاراً للطن الواحد، وذلك لأسباب عدة منها أن السوق الأوروبية المشتركة والتزاماً ببنود اتفاقية التجارة الدولية W.T.O. رفعت الدعم عن المزارعين، ما قلّص حجم إنتاجها من السكر؛ وإلى ذلك، هناك عامل آخر يتمثل في استخدام مادة الثالون المستخرجة من قصب السكر كوقود للسيارات في البرازيل.

وأوضح **عساف** أن مشروع إنتاج السكر الذي تقيمه شركته هو الأكبر للقطاع الخاص في سورية منذ استقلالها، وأن من المخطط تسويق نحو 40 في المئة من إنتاجه في الأسواق العربية المجاورة لسورية.

والتقت "الاقتصاد والأعمال" أيضاً د.**طريف الأخرس**، رئيس مجلس إدارة شركة مصانع الشرق الأوسط للسكر، مالكة أحد مشاريع السكر المرخصة. وأوضح **الأخرس** أن المشروع يقام في منطقة حسيا الصناعية في حمص برأس مال 70 مليون دولار، وتساهم مجموعة الأخرس بحصة 52 في المئة، والشركة السورية – الإماراتية للاستثمار بحصة 20 في المئة، وشركة إيدي أند إيف مان البريطانية بحصة 17 في المئة، وباقي الحصص لمستثمرين سوريين. وأضاف أن الطاقة الإنتاجية للمشروع بحدود 700 ألف طن سنوياً، قابلة للزيادة إلى مليون طن، وسيتم تسويق هذا الإنتاج في العراق والأردن وليبيا وتركيا ومصر، إضافة إلى سورية.

وقال **الأخرس** أن السكر مادة يتم تداول تجارتها عالمياً في إطار بورصة خاصة بها تحتاج إلى متابعة دقيقة لتغيّر سعر السكر فيها صعوداً أو هبوطاً، وهي متابعة لا يستطيع تحقيقها بصورة ناجعة ومجدية إلّا القطاع الخاص.

وتوقّع **الأخرس** أن ترتفع أسعار السكر في النصف الثاني من العام الجاري بسبب تراجع إنتاج معامل الاتحاد الأوروبي من 7 ملايين طن إلى مليونين سنوياً، وزيادة الطلب على مادة الأثينول المستخرجة من قصب السكر. وأشار **الأخرس** إلى أن دراسة حول الجدوى الاقتصادية أكدت جدوى استيراد السكر الخام عبر البواخر من البرازيل، حيث السعر منخفض، وتكرير هذا الخام في سورية لإنتاج السكر الأبيض، الأمر الذي يحقق ما لا يقل عن 40 في المئة كقيمة مضافة، وتوقع أن يبدأ الإنتاج الفعلي في النصف الثاني من العام 2007. ■

وزير التجارة والصناعة المصري رشيد محمد رشيد يحاور قادة الغرف العربية:

الاستثمارات تضاعفت في 2005 وبرنامج الخصخصة مستمر


الوزير رشيد محمد رشيد

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

وزير التجارة والصناعة المصري رشيد محمد رشيد حمّل القطاع الخاص قبل الحكومات مسؤولية فشل قيام السوق العربية المشتركة، معتبراً أنه آن الأوان لقيام شركات عربية إقليمية في ظل مناخات الاستثمار المؤاتية حالياً في العالم العربي.

أكد رشيد توجه الحكومة المصرية لإعطاء الغرف التجارية والقطاع الخاص حرية أكبر واستقلالية أوسع في العمل.

جاء ذلك في حوار أجراه الوزير رشيد مع قادة وممثلي الغرف العربية الذين شاركوا في احتفالية مرور 50 عاماً على إنشاء الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية. ومما قاله الوزير رشيد:

"منذ تولّت حكومة الرئيس د. أحمد نظيف المسؤولية وهناك رغبة لديها بتسريع عملية الإصلاح الاقتصادي وتطبيق اقتصاد السوق بمعناه وظروفه الحقيقية. وإدراكاً من الحكومة لأهمية الاندماج في الاقتصاد العالمي تمّ تخفيض الضرائب من 40 إلى 20 في المئة على كل الأنشطة بما فيها ضريبة الدخل، إضافة إلى تخفيض كبير في رسوم الجمارك وتسهيل المعاملات الجمركية وتخفيض عدد التعرفات الجمركية من 45 إلى 6 تعرفات حيث وصل مجموع التخفيض إلى ما نسبته 60 في المئة".

وأضاف: "هناك خطة إصلاح كبرى للبنوك لرفع قدرتها التمويلية، وبغية إيجاد قدرات ومؤسسات مصرفية أكبر تم خفض عدد البنوك من 45 إلى 22 بنكاً، ونحن نقوم بتسريع عملية الخصخصة وهناك أكثر من 170 شركة للدولة مطروحة للبيع كلياً أو جزئياً. أما النمو الاقتصادي فارتفع من 2,5 و 3 في المئة إلى 5,3 في المئة، في حين انخفض التضخّم إلى ما دون 4 في المئة، وعلى صعيد الاستثمارات تضاعفت نسبتها في العام 2005 عما كانت في العام 2004".

وبالنسبة إلى أداء الأسواق المالية فقد تجاوزت نسبة الارتفاع 100 في المئة وزادت الصادرات 30 في المئة. أما القطاع السياحي فشهد نشاطاً ملحوظاً وارتفاعاً كبيراً في عدد السيّاح؛ "ونحن نتجه نحو توسيع مجالات الاستثمارات في الصناعة والزراعة والمطارات والبنى التحتية. وهناك طفرة اقتصادية في مصر ترافقها طفرة مالية في البلدان العربية وهناك استثمار مشترك بيننا وبين عدد من البلدان العربية، وأنا متفائل بالتعاون المشترك بين مصر والبلدان العربية وكل الأرقام تؤكد أن الحجم زاد بنسبة 60 في المئة".

"إننا نسعى إلى توفير فرص عمل جديدة ورفع مستوى المعيشة للمواطن المصري عن طريق زيادة الإنتاجية، وهناك دور أساسي للغرف التجارية والقطاع الخاص في نمو التجارة والاستثمارات العربية".

السوق المشتركة والقطاع الخاص

وحول أسباب فشل قيام السوق العربية المشتركة قال الوزير رشيد أن مسؤولية الفشل مشتركة بين الحكومات وبين القطاع الخاص وأنه يجب أن تكون هناك شركات عربية تعمل على مستوى إقليمي. فالسوق المشتركة ليست مبادرة عاطفية وليست حلماً والمطلوب التوجه إليها بعقلانية. والبنية التحتية في العالم العربي لم تتوفر بعد ومازال النقل وانتقال السلع بين الدول العربية أقل من المتوقع والكلفة ما زالت مرتفعة. إننا لم نتفق بعد على قواعد شهادات المنشأ وقد مضى علينا 8 سنوات ونحن ما زلنا في طور النقاش. والمواصفات لم يتم الاتفاق على توحيدها ومنظومة انتقال الأشخاص والسلع لم يتم الاتفاق


جانب من اللقاء مع قادة الغرف العربية

عليها أيضاً. لا يمكن تصور قيام سوق عربية مشتركة من دون إلحاق الضرر ببعض المؤسسات. والانتقال من شركات محلية إلى شركات إقليمية يحقق فوائد لمؤسسات ويلحق أضراراً بمؤسسات ولا بد من تقبل هذه الأمور.

مناخات الاستثمار العربية

وحول مناخات الاستثمار قال: "إن مناخ الاستثمار الآن مؤات وكل الدول العربية بدأت تسير في اتجاه واحد في ما خصّ الاقتصاد الحرّ والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية والاندماج في المجموعة الدولية، وهناك رغبة من المستثمرين العرب بالاستثمار في المنطقة العربية. نحن بحاجة إلى قيام الغرف التجارية بحض الحكومات العربية على أخذ المبادرة وهناك مجموعة من وزراء الاقتصاد العرب لديهم هذه الرؤية. ومن جانبنا سندعو إلى عقد اجتماع في مصر يحضره عدد من الوزراء العرب لبلورة رؤية واضحة حول مجالات وإمكانات التعاون وإعطاء القطاع الخاص دوره في الريادة. المطلوب نظرة عملية وليس نظرة سياسية لاتفاقات التعاون".

وفي حوار دار بين الوزير رشيد وقادة الغرف قال الوزير أن هناك متغيرات عدة حدثت في مصر تشجع على توسيع الاستثمارات فيها وأن النظرة القديمة إلى الأمور الاقتصادية والاستثمارية قد تبدلت.

وكانت مداخلة لرئيس غرفة الكويت علي الثنيان الغانم الذي أكد أن أي استثمار يحتاج إلى ضمانات وأن أحداث 11 سبتمبر 2001 كان لها فوائد على صعيد الاقتصاد العربي وقد تم سحب الكثير من الأموال العربية من أميركا. "والعالم العربي يشهد الآن فورة مالية يجب الإفادة منها، ونحن في الكويت نشجع قيام شركات مشتركة وقد تم إنشاء الشركة القابضة الكويتية المصرية ويجب تشجيع قيام مثل هذه الشركات التي تعطي إطمئناناً وثقة للمستثمر".

وسأل عادل الكعكي، رئيس غرفة مكة المكرمة، عن مستقبل الجنيه المصري وسعر صرفه، وعن مدى اهتمام القطاع العام بإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص.

وقال رؤوف أبو زكي، رئيس لجنة الاستثمار في غرفة بيروت، أن تطوراً كبيراً حصل في السنوات الأخيرة على صعيد الاتفاقات وعلى صعيد الاستثمار والتبادل التجاري بين الدول العربية، ولكن لا تزال هناك هوّة كبيرة بين التشريعات والتطبيق.

أما جلال زوربا، رئيس اتحاد الصناعات المصرية، فقال: "إن على القطاع الخاص أن يأخذ زمام الأمور في تطوير عمليات التنمية، وأنه رغم الظروف السياسية الصعبة التي يجتازها العالم العربي فإنه بالإمكان اتخاذ خطوات تحول دون عرقلة التنمية".

وسأل سالم بن سعيد الغتامي، رئيس وفد سلطنة عُمان، عن إمكانية إعطاء الغرف التجارية ومنظمات الأعمال الحرية والاستقلالية.

مسؤولية القطاع الخاص

ورد الوزير رشيد على هذه التساؤلات فقال: "إن ممثلي القطاع الخاص هم الأقدر على تمثيل مصالح الأفراد والشركات وأن هناك توجهاً لدى الحكومة المصرية لإعطاء الغرف التجارية ومنظمات الأعمال حرية واستقلالية في العمل".

وقال: "إن قوة الاقتصاد المصري تكمن في كونه اقتصاداً متنوّعاً، زراعياً وصناعياً وخدماتياً، وأن مجالات التوسّع فيه ما زالت متوفرة".

وكرر القول أن القطاع الخاص كان أكبر عائق أمام قيام السوق العربية المشتركة وإن عرقلة قيام هذه السوق أتت من القطاع الخاص وليس من الحكومات، وإذا لم يوحّد القطاع الخاص مواقفه من العديد من الأمور التي تعرقل التعاون فإن الحكومات لن تتمكن من اتخاذ أي موقف إيجابي. وتوجه نحو قادة الغرف بالقول: "نحن كوزراء مستعدون لتقديم الخبرات وأنتم عليكم توحيد مواقفكم، لأن تنفيذ الاتفاقات تقع مسؤوليته على القطاع الخاص وهو الذي سوف يستفيد من هذه الاتفاقات".

وحول مستقبل الجنيه المصري قال: "نحن ملتزمون بتعويم الجنيه المصري وهناك سياسة نقدية ينفذها المصرف المركزي هدفها الأول تواجد الجنيه وسهولة التداول بينه وبين العملات الأخرى. وسعر الجنيه المصري متروك للسوق ولحرية العرض والطلب. وتداول العملات الحرة متوفر في السوق المصرية وقد تحسن سعر صرف الجنيه المصري نتيجة تحسن الميزان التجاري وميزان المدفوعات المصري، ونحن لا نقيس نجاحنا أو فشلنا في المجال الاقتصادي وفي مجال الاستثمار بسعر العملة، ولكننا نعمل على إيجاد كل الضوابط التي تؤدي إلى استمرار دخول وخروج العملة المصرية وتوفر الجنيه المصري والتداول به بحرية". ■

■■

أكثر من 170 شركة حكومية مطروحة للبيع

■■

القطاع الخاص مسؤول (قبل الحكومات) عن فشل السوق العربية

■■

"بيت تجار مصر"

على هامش الاحتفالية بالذكرى الـ50 لإنشاء الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية وقّع اللواء أنور حلمي، وكيل أول وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وخالد أبو اسماعيل بروتوكول تعاون بين الوزارة والاتحاد العام للغرف التجارية المصرية والاتحاد العام للغرف الأفريقية لتنفيذ مشروع شبكة معلومات عن الأسواق الأفريقية.

كما تمّ أيضاً توقيع اتفاقية إنشاء "بيت تجار مصر" في منطقة أسواق المال في القرية الذكية، وقد وقّع الاتفاقية كل من أبو اسماعيل ود. علي الحفناوي، رئيس الجهاز التنفيذي في القرية الذكية. وسيقام هذا المشروع على أحدث النظم العالمية في مجال استخدام التكنولوجيا والارتباط بأسواق المال والبورصات العالمية.



خالد أبو اسماعيل (اليسار) و د. علي الحفناوي يوقّعان اتفاقية "بيت تجار مصر"



أبو اسماعيل واللواء أنور حلمي يوقّعان اتفاقية شبكة المعلومات

"اليوبيل الذهبي" لاتحاد الغرف التجارية المصرية

اتحاد الغرف العربية: التمديد لـ "القصّار" و"غنطوس"



وفد الإمارات من اليمين: سعيد خماس، عبدالله الخرجي، شاهين شاهين، علي سعيد الهاشمي

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

استضافت القاهرة أوائل فبراير الماضي مناسبتين متكاملتين، الأولى الدورة الـ100 لاجتماعات مجلس اتحاد الغرف التجارية العربية، والثانية احتفالية الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية لمناسبة "اليوبيل الذهبي"، أي الذكرى الـ 50 لتأسيس الاتحاد.

المناسبتان المتزامنتان استقطبتا جمعاً من رؤساء وممثلي الغرف العربية الذين بحثوا في عدد من المواضيع واستمعوا إلى حوار مباشر مع وزير التجارة والصناعة المصري د. رشيد محمد رشيد.

أبرز ما تم التوافق عليه في اجتماعات الدورة الـ 100 للاتحاد العام للغرف العربية، هو إجراء انتخابات مبكرة لأعضاء اللجنة التنفيذية والتمديد لرئيس الاتحاد عدنان القصار، وكذلك تمديد ولاية الأمين العام للاتحاد د. الياس غنطوس.

رئاسة القصار، التي بدأت في أكتوبر 2005 لتستمر حتى الشهر نفسه من العام 2007، مددت، بموجب قرار الاتحاد، حتى 2008/2/5، بحيث تبدأ وتنتهي مع ولاية اللجنة التنفيذية الجديدة.

أما هيئة المكتب فتتألف على الشكل الآتي: عدنان القصار (لبنان) رئيساً، خالد أبو اسماعيل (مصر) نائباً للرئيس، عبد الرحمن راشد الراشد (السعودية) نائباً للرئيس، أما أعضاء الهيئة التنفيذية فضمت السادة: علي ثنيان الغانم (الكويت)، حيدر مراد (الأردن)، الهادي الجيلاني (تونس)، راتب الشلاح (سورية).

كما وافق المجلس على تمديد ولاية الأمين العام التي تنتهي في أبريل 2006 لمدة سنتين تنتهي في أبريل 2008. ويتم فتح باب الترشيح لاختيار الأمين العام الجديد بعد مرور عام على تمديد ولاية الأمين العام الحالي، وبعد أن يكون تم وضع مواصفات ومعايير معينة يتم الاختيار على أساسها.

وناقش المجلس خطة تحركه للعام 2006، وقرر عقد اجتماع للجنة التنفيذية في بيروت خلال أبريل المقبل للبحث في سبل التحرك إزاء مواضيع محددة تشمل: القيود التي تواجه منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، قواعد المنشأ، تيسير حركة نقل السلع العربية البينية ومعالجة العراقيل المرتبطة بالمواصفات وحرية تنقل الأشخاص ورجال الأعمال. وسيتم التمهيد لهذا الاجتماع من خلال اجتماع للجنة الفنية ينعقد في مارس الجاري في بيروت لإعداد ورقة عمل. وتضم اللجنة الفنية السادة: محمد الصحراوي (تونس)، محمد المصري (مصر)، ماجد جمال الدين (الكويت).

"اليوبيل الذهبي" لاتحاد الغرف المصرية

أما بالنسبة إلى "اليوبيل الذهبي" فأقام اتحاد الغرف التجارية المصرية احتفالية برعاية الرئيس محمد حسني مبارك وحضور عدد من الوزراء المصريين.

في الاحتفال تحدث رئيس الاتحاد خالد أبو

لقطات

شكا محمد صحراوي من غياب الاتحاد العام للغرف العربية عن معالجة معظم المشاكل والأمور الاقتصادية واقتصار دوره على الموافقة على جدول الأعمال.

طالب عادل الكعكي رئيس غرفة مكة المكرمة باقتصار المعالجة على 3 أو 4 مواضيع، وهي: قواعد المنشأ، المواصفات، النقل والانتقال، ستراتيجية تجعل من الاتحاد الممثل الوحيد للاقتصاد العربي.

الهادي الجيلاني رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة أبدى تخوفه على مستقبل الاتحاد في حال عدم تطوير أسلوب عمله.

ماجد جمال الدين شكا من أن الروح الإصلاحية المطلوبة لا تعكسها مقررات وتوصيات اجتماعات مجلس الاتحاد.

أطلق خالد أبو اسماعيل على السادة: ماجد جمال الدين، ومحمد الصحراوي، ومحمد المصري لقب الفرقة الثورية الإصلاحية وتحوّلت الفرقة إلى لجنة فنية تعنى بمعالجة أوضاع ومشاكل الاتحاد.

اسماعيل عن الدور الذي لعبه الاتحاد على الصعيدين المصري والعربي، فيما أكد رئيس الاتحاد العام للغرف العربية عدنان القصار على أهمية التعاون الاقتصادي العربي في هذه المرحلة.

كلمة رئيس الوزراء

وكان من المقرر أن يلقي رئيس الوزراء المصري د. أحمد نظيف كلمة – رسالة إلى المستثمرين، إلا أنه أناب عنه وزير التجارة والصناعة رشيد محمد رشيد لاضطراره إلى متابعة كارثة غرق العبّارة المصرية ميدانياً.

رشيد محمد رشيد

وقال الوزير رشيد: "هناك العديد من الفرص الاستثمارية في مصر لاسيما في الصناعة والزراعة والسياحة فضلاً عن مشروعات التعليم والصحة والإسكان"...

وقال: "إن مصر تفتح ذراعيها للمستثمر العربي والأجنبي للعمل على أرضها، فمصر تصون الاستثمارات وتعمل على تنميتها وهي ترحّب بأي مستثمر راغب في الإفادة من مقومات مصر من استقرار اقتصادي وبنية أساسية متطورة وما توفره من سوق محلية واسعة ومتنامية".

وأوضح أن الربع الأول من العام المالي 2005–2006 شهد اجتذاب 1,9 مليار دولار، كما شهد العام المالي 2004–2005 زيادة في معدلات الاستثمار بمقدار الضعف من نحو 2,1 مليار دولار إلى 3,9 مليارات دولار، ومن المتوقع أن يصل حجم الاستثمارات إلى 6 مليارات دولار مع نهاية العام المالي الحالي. وقال: "إن هذه الزيادة في الاستثمارات تعكس ثقة المستثمرين في عملية الإصلاح وفي عزم الحكومة على مواصلة هذه العملية وتعميقها". ■



الوفدان السوري والسوداني وبدا من اليمين: محمد الأمين العطايا، عباس علي السيد، د. راتب الشلاح، صائب نحاس، محمد منصور، أحمد قدح



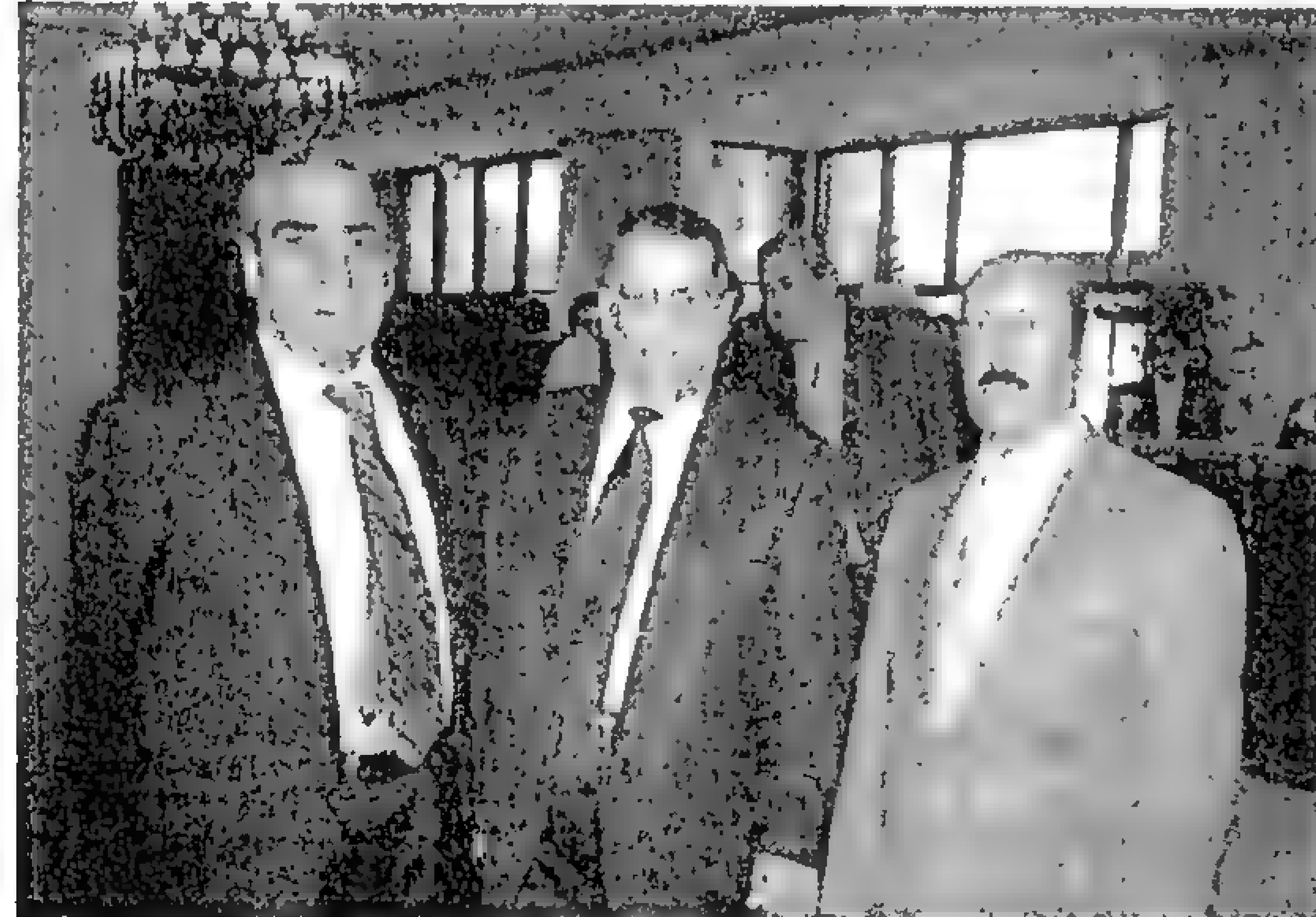
وفد سلطنة عمان من اليمين: سالم الغتامي، شهاب بن أحمد الشكيل



من اليسار: علي محمد ثنيان الغانم، محمد بن هويدن، رؤوف أبو زكي، محمد عبده سعيد



جانب من الحضور



علي محمد ثنيان الغانم يتوسط جواد بو خسين (اليمن) وماجد جمال الدين

منتدى النجاحات الخليجية:
من يفوز في الدورة الخامسة؟

الكويت-عاصم البعيني

ينعقد في قطر يومي 1 و2 مايو المقبل منتدى النجاحات الخليجية الخامس تحت رعاية ولي العهد في قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، وهو يشكل فرصة حقيقية للتفاعل والحوار ويهدف إلى تعزيز التبادل بين الشركات الخليجية في ظل سياسات الانفتاح والتحرر الاقتصادي، ورصد التجارب عن طريق اللقاءات المتخصصة وتكريم النجاحات والاقتداء بالناجحين. كما يهدف إلى خلق معايير للأداء والجودة عبر إلقاء الضوء على إنجازات الشركات الناجحة وتقديم جائزة النجاحات الخليجية لقادتها.

ويأتي انعقاد المنتدى بعد ان تبنّته شركة النجاحات الخليجية في العام 2004، وهي تعمل على تفعيل دوره من خلال رؤية واضحة وستراتيجية عمل طموحة ترجمت من خلال خطوات عدة كان من ابرزها تأسيس مجلس استشاري يضم 8 شخصيات خليجية بارزة.

"الاقتصاد والأعمال" حاورت كلاً من رئيس مجلس ادارة شركة النجاحات الخليجية للاستشارات المالية والادارية فريد سعود الفوزان والعضو المنتدب جاسم محمد الصفران حول اهمية انعقاد المؤتمر وأبرز محاوره، والمعايير التي تمنح على اساسها الجائزة، ورؤية الشركة المستقبلية له.

يقول رئيس مجلس ادارة الشركة فريد سعود الفوزان ان فكرة تأسيسها انطلقت من منتدى النجاحات الخليجية وهي تهدف الى الارتقاء بمستويات الاداء للمؤسسات الخليجية وتوفير حلول استشارية متكاملة بالاضافة الى دورها الاهم وهو تبنيها للمنتدى الذي يعقد في دورته الخامسة في قطر، بعدما تم تنظيمه ابتداء من العام 1996 في كل من الكويت والسعودية ودبي والبحرين على التوالي.

ويضيف: أن نجاح تجربة المنتدى واهمية الدور الذي لعبه دفعت مجموعة من رجال الاعمال إلى الالتقاء حول تأسيس شركة النجاحات الخليجية التي تبنت المؤتمر وحازت على حقوق ملكيته. ويأتي في مقدمة المساهمين في الشركة كل من مجموعة الخرافي ممثلة بـ اياد الخرافي، مجموعة علي الغانم ممثلة بـ محمد النصف، بيت التمويل الخليجي ممثلاً بـ عصام جناحي، نائب غرفة تجارة وصناعة جدّه الشيخ غسان السليمان، بالاضافة الى العضو المنتدب جاسم محمد الصفران.

تعدد نشاطات الشركة

وبالاضافة الى تبنيها لفكرة المنتدى وهو النشاط الاهم، فإن الشركة تعمل في مجال تقديم الاستشارات المالية والتمويلية (FAS) وفقاً لمعايير عالمية كاستشارات الدمج والاستحواذ، ودراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم الاداء المالي، والاستشارات الادارية وتطوير الاداء (MAS) كالتطوير والتخطيط الستراتيجي، وتطوير المنتجات وغيرها، بالاضافة الى حلول البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T) سواء بالنسبة الى المشاريع الحكومية او الخاصة.

الأولوية للمنتدى

ويوضح الفوزان انه رغم تعدد نشاط الشركة فانها تولي اهمية خاصة للمنتدى وتوفر له الاستقلالية خصوصاً في ظل الدور الذي يلعبه، وتكمن اهميته في انه يطرح تجربة الشركات الخليجية التي فازت بجائزة المنتدى، ويوفر مساحة حقيقية للحوار والتفاعل بين هذه المؤسسات والشركات وشريحة واسعة من المجتمع الخليجي.

كما أن الشركة تعول عليه اهمية كبرى خصوصاً في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي حيث تحتاج منطقة الخليج بشكل عام الى مبادرات لتفعيل العلاقات في ما بينها وخلق جسور التواصل، ورصد التجارب عن طريق اللقاءات المتخصصة والقاء الضوء على انجازات الشركات الناجحة.

ويضيف: ان استقلالية هذا النشاط ترجمت من خلال تأليف لجنة تحكيمية تضم اكاديميين ومتخصصين مستقلين لا تربطهم أي علاقة باعضاء مجلس الادارة او العاملين في الشركة وذلك لتوفير اقصى درجات الحيادية والاستقلالية في العمل.

■■

المنتدى يُوفر مساحة للحوار والتفاعل بين الشركات والمجتمع

■■

تأسيس المجلس الاستشاري

ويوضح الفوزان انه وفي سبيل توفير المزيد من الدعم للمنتدى تم تأسيس المجلس الاستشاري الذي يضم 8 شخصيات خليجية بارزة من مختلف دول المنطقة ممن لهم تأثير في القرار الاقتصادي في هذه البلدان وهم رئيس مجلس إدارة مجموعة محمد عبدالمحسن الخرافي **ناصر الخرافي**، ورئيس غرفة تجارة وصناعة الكويت **علي محمد ثنيان الغانم**، عضو مجلس الشورى السعودي ورئيس مركز تنمية الصادرات السعودية **د. عبدالرحمن عبدالله حمد الزامل**، الرئيس السابق لغرفة تجارة وصناعة البحرين خالد كانو، الرئيس التنفيذي لبنك المشرق وعضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة دبي **عبدالعزيز عبدالله الغرير**، رئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة قطر **محمد بن خالد المانع**، الرئيس السابق لمصرف قطر الإسلامي **خالد بن احمد السويدي**، عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة عُمان **محمد بن عبدالله الرواس**.

ويلعب هذا المجلس دوراً مهماً في دعم المؤتمر كما يتولى ترشيح المدينة التي تستضيف فاعليات المؤتمر الذي يستمر على مدى يومين حيث يتم في اليوم الاول الاعلان عن الشركات الفائزة بجائزة النجاحات الخليجية الخاضعة لشروط ومعايير خاصة، اما اليوم الثاني فيستعرض تجربة الشركات التي فازت بجائزة المنتدى وهي جائزة النجاحات الخليجية.

ويوضح ان المنتدى لا يعقد مداورة بين

الدول الخليجية ويعتمد في الاختيار على المدينة اكثر من الدولة، ولا شيء يحول دون انعقاده في دورتين مختلفتين في دولة واحدة وانما في مدينتين.

ستراتيجية متكاملة

من جهته، يوضح العضو المنتدب في شركة النجاحات الخليجية **جاسم محمد الصفران** ان الشركة اقرت في العام الماضي مع انعقاد المنتدى الرابع في المنامة، ستراتيجية عمل ثلاثية الابعاد من المتوقع ان يرتكز عليها منتدى الدوحة.

البعد الاول يهدف الى تطوير منطقة الخليج من خلال تطوير الموارد البشرية لكي ترتقي الى مفهوم رأس المال (Human capital) بما يتوافق مع التوجه الجديد لدى الشركات الاجنبية التي تقيّم مواردها البشرية كموارد مالية.

اما الثاني فيركز على تفعيل الاتصال بين الدول الخليجية سواء على مستوى القطاع العام او على مستوى القطاع الخاص لاسيما في ظل الانفتاح الاقتصادي الذي تشهده دول الخليج، ويأتي في مقدمة وسائل تفعيل الاتصال العمل على توسيع انتشار اللغة والثقافة الانكليزية كوسيلة اتصال مشتركة خصوصاً مع الدول الاجنبية، وذلك للاستفادة من تجاربها على صعيد التكنولوجيا والعلوم.

والبعد الثالث بحث الوسائل الكفيلة برفع حجم الاستثمارات المتعلقة بانتقال التكنولوجيا والاستثمار في قطاع التعليم من خلال تبادل الخبرات مع المؤسسات القائمة او الدخول في شراكة مع المؤسسات التعليمية العالمية.

ويضيف الصفران ان جلسات عمل المنتدى سترتكز على المحاور الآتية: تأثير الاتصال الفعال على مستقبل منطقة الخليج العربي، رؤية لقطاع الاستثمار في منطقة الخليج العربي، وخارطة الطريق لمنظومة اتصال خليجية متكاملة، واخيراً المبادرات الحكومية في تطوير الاتصال، ويتم التواصل مع الجامعات لاختيار نخبة من الطلاب وذلك لخلق مساحة تفاعل اكبر بين الشباب الخليجي والمؤسسات ذات التجارب الناجحة.

معايير الجائزة

يقول الصفران ان جائزة النجاحات الخليجية تاتي في اطار توفير المزيد من الدعم والحوافز في المنتدى، وتقضي قواعد هذه الجائزة بان تستعرض المؤسسات الفائزة مسيرة نجاحها واسبابها والعوامل المؤثرة فيها. وهي ترتكز على تقييم التجارب الناجحة للمؤسسات ويتضمن اربعة معايير اساسية واربعة اخرى اختيارية.

بالنسبة للمعايير الأساسية فهي:

1– وجود ستراتيجية شاملة تمتد على مدى خمس سنوات، بالاضافة الى المبادرات المعتمدة لتحقيقها نسبة التقييم (300 نقطة).

2– الادارة المالية ويركز على التميز في الاداء المالي خلال السنوات الثلاث الاخيرة، يتم اثباتها من خلال البيانات المالية المدققة والميزانيات خلال هذه السنوات، وتقدر نسبة التقييم القصوى بـ (300 نقطة).

3– جودة الادارة وهو يركز على مدى توفر القوانين والقواعد واعتماد معايير للجودة وتقدر نسبة التقييم القصوى بـ (200 نقطة).

4– توظيف القوى العاملة الوطنية ويركز على نتائج البرامج المعتمدة من الشركة المتقدمة للعمالة الوطنية وتطور مستوياتها والمحافظة على استمراريتها في العمل.

أما المعايير الاختيارية فهي:

– إدارة علاقات العملاء حيث يتم التقييم من خلال دراسة مدى توفير الخدمات للعملاء. وتقدر نسبة التقييم القصوى بـ (250 نقطة).

– الاتصال الفعال حيث يتم تقييم الشركة من خلال اعتماد الاتصال الفعال وتبادل المعلومات وتقدر نسبة التقييم القصوى بـ (300 نقطة).

– مساهمة المجتمع وذلك من خلال تقييم مدى مشاركتها في تنمية وتطوير المجتمع وتقدر نسبة التقييم القصوى بـ (250 نقطة).

– الحصول على جوائز محلية ودولية حيث يتم تقييم الشركة وفق الجوائز التقديرية التي حصلت عليها وتقدر نسبة التقييم القصوى بـ (150 نقطة).



الفوزان: الارتقاء بأداء المؤسسات الخليجية



الصفران: الاستفادة من التجارب الناجحة

تطوير المنتدى ليشمل كافة الدول العربية

أهمية المنتدى

ويشدد **الفوزان** على اهمية المنتدى الخامس الذي سيعقد في العاصمة القطرية تحت رعاية ولي عهد قطر الشيخ **تميم بن حمد آل ثاني**، وبالتعاون مع شركة الخليج للطاقة ومدينة الطاقة قطر، وهو يعد بمثابة حدث اقتصادي خليجي يتم من خلاله تكريم الشركات الاكثر نجاحاً حيث سيتم اختيار شركة من كل دولة خليجية بهدف رفع مستوى المنافسة وفتح المجال امام اكبر عدد ممكن من المشاركين للفوز بجائزة النجاحات الخليجية للعام 2006.

وعن اهمية استضافة قطر لهذا الحدث يقول: ان قطر تقف امام مرحلة جديدة وهي توفر بنية اقتصادية متينة وبنية تحتية متطورة على مستوى كافة القطاعات كالمطار والفنادق والقطاع العقاري والانفتاح على الدول الاوروبية والاميركية.

رؤية مستقبلية

اما عن الرؤية المستقبلية للشركة فيقول **الفوزان** ان الشركة تسعى الى تعزيز حضور المنتدى ليطال الدول العربية وخلق مساحة تفاعل اكبر على مستوى المنطقة حيث سيتم ترجمة هذه الرؤية في المرحلة الاولى من خلال تخصيص جلسة عمل خاصة منظمة للقيادات العربية الشابة على ان تترأسها احدى الشخصيات الاقتصادية التي لها دور فاعل، كما ان الشركة تدرس فكرة انشاء صندوق لدعم هذه التوجهات، وتدرس فكرة تبني منتدى النجاحات العربية. ■



الرئيس رجب طيب أردوغان والوزير عفيف شلبي



الهادي الجيلاني (اليسار) يُقدم هدية تذكارية للوزير علي قوشكون وفي الوسط الوزير شلبي

تعاون تونسي تركي في النسيج

اسطنبول ـ الاقتصاد والأعمال

ما هو مستقبل صناعة النسيج في البلدان المتوسطية بعد انتهاء مفعول الاتفاقية العالمية التي كانت تحدد حصص هذه الدول في تجارة النسيج والملابس الجاهزة؟ هذا السؤال كان احد محاور الاهتمام خلال الزيارة التي قام بها الى تركيا مؤخراً وفد تونسي مشترك ضم وزير الصناعة والطاقة والمؤسسات الصغرى والمتوسطة عفيف شلبي ورئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية الهادي الجيلاني وعدد من رجال الأعمال التونسيين.

في جميع اللقاءات التي عقدها الوفد التونسي مع المسؤولين الاتراك، جرى عرض للتعاون في قطاع النسيج انطلاقاً من الاتفاقية الثنائية التي عقدها الطرفان العام 2004 والتي قضت بإقامة منطقة للتبادل التجاري وللتعاون في مختلف المجالات الصناعية والتجارية.

أردوغان: السياسة تخدم الاقتصاد

ومن ابرز اللقاءات تلك التي استقبل خلالها رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان الوفد التونسي حيث جرى عرض للعلاقات بين البلدين وضرورة تطوير العلاقات الاقتصادية والاستفادة من العلاقات التاريخية التي عززتها الإرادة السياسية لدى القيادات في كل من تونس وتركيا. واعتبر أردوغان ان جميع الإمكانات متوفرة لتفعيل العلاقات الاقتصادية، وهناك تشريعات واتفاقات يمكن الإفادة منها لدعم التنسيق الكامل وفق المصالح المشتركة.

اما الوزير عفيف شلبي فدعا الى تعاون فاعل في مجال الصناعة لا سيما قطاع النسيج الذي يواجه ظروفاً جديدة تحتّم مثل هذا التعاون وتشجع على إقامة مشاريع مشتركة.

شلبي: ظاهرة العولمة

وفي لقاء مع وزير الصناعة والتجارة التركي علي قوشكون قال الوزير شلبي ان على البلدين التنسيق لتجاوز انعكاسات ظاهرة العولمة واشتداد المنافسة في الأسواق العالمية.

وقال الوزير قوشكون ان الاتفاقية الموقعة بين تونس وتركيا في 2004 تشكل إطاراً يؤسس لمرحلة جديدة من التعاون تقوم على الاستفادة من خبرات الجانبين. وصرح الهادي الجيلاني في نهاية هذا اللقاء، انه لا بد من تكثيف التعاون بين بلدان جنوب المتوسط، وهذا موقف تتشارك فيه تونس وتركيا اللتان تملكان الكثير من الامتيازات الجغرافية والاقتصادية التي تساعد على دفع التعاون الثنائي، لا سيما في مجال إقامة شبكة من الاستثمارات المتبادلة كي لا ينحصر التعاون في التبادل التجاري.

ووقع الوزير شلبي ونظيره وزير الطاقة والموارد الطبيعية حلمي قولير اتفاقية تعاون في مجالي المعادن والجيولوجيا لتبادل الخبرات الفنية والدراسات المتوفرة. كما جرى حوار حول تعزيز اتفاقية التبادل التجاري بين الوزير شلبي ووزير الدولة المكلف بالتجارة الخارجية في تركيا كورستاد توزمان.

الجيلاني: التجربة التركية

وعلى هامش الزيارة انعقدت جلستا عمل ضمتا رجال الأعمال التونسيين تقدمهم الوزير عفيف شلبي والهادي الجيلاني وحضرها ممثلون عن مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية التركي وجمعية الصناعيين الأتراك. وجرى في الجلستين عرض لسبل التعاون في قطاعات مختلفة وأهمها قطاع النسيج الذي يستوجب حالياً إقامة مشاريع مشتركة والاستفادة من مبدأ التراكم في المنشأ بالنسبة للبلدان التي وقعت اتفاقية شراكة مع الاتحاد الأوروبي. وعرض الهادي الجيلاني وجهة نظره في هذا المجال معتبراً ان السوق التونسية صغيرة فيما تملك تركيا سوقاً ذات عمق كبير وبالتالي لا يمكن ان يتطور التعاون كما يصبو الفريقان. وبما ان تونس تستورد الأقمشة من الخارج وتعيد تصنيعها فمن الأفضل ان تستوردها من تركيا مع ضرورة التعاون مع الجانب التركي في مجال الانجاز النهائي للألبسة اعتماداً على التجربة التركية المميزة. ■

"ديار": زادت الأرباح بنسبة 92 في المئة

بلغت الأرباح الصافية التي حققتها شركة "ديار"، المتخصصة في مجال التطوير العقاري في الإمارات، خلال العام الماضي 140 مليون درهم إماراتي بزيادة 92 في المئة عن العام 2004. ومن المتوقع استمرار تزايد عائدات الشركة خلال الأعوام المقبلة.

ويعزو رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي وشركة "ديار"، د. محمد خلفان بن خرباش التقدم الملحوظ الذي تحققه الشركة إلى الجهود الكبيرة التي يبذلها فريق العمل إلى جانب ثقة المستثمرين بها.


د. محمد خلفان بن خرباش


زاك شاهين

واعتبر الرئيس التنفيذي لشركة "ديار"، زاك شاهين أن أرباح الشركة ازدادت بفضل إطلاق العديد من المشاريع الضخمة وتوسعة قاعدة العملاء.

"إعمار العقارية" تطلق مشروع "مرسى أم القيوين"

شكلت "إعمار العقارية" شركة جديدة لإدارة مشروع "مرسى أم القيوين". ويترأس مجلس إدارة الشركة الجديدة محمد بن راشد المعلا، في حين تضم في عضويتها كلاً من: محمد علي العبار؛ نائب الرئيس التنفيذي وممثل إعمار الشرق الأوسط، ويوسف علي فاضل؛ ممثلاً حكومة أم القيوين، وسعد عبد العزيز الفوزان؛ عضو مجلس إدارة وممثل شركة وتد العقارية، وأحمد المطروشي؛ ممثلاً إعمار الشرق الأوسط، وعصام كلداري ممثلاً إعمار الشرق الأوسط.

يقع المشروع على شاطئ "خور البيضاء" في إمارة أم القيوين، وهي منطقة شاسعة تميزها الحياة البرية. ويتألف المشروع من مرافق سكنية وترفيهية وأخرى لبيع التجزئة مبنية على واجهة مائية. كما سيتم بناء فلل إضافية على جزيرة كبيرة يتم الدخول إليها عبر بوابة خاصة، بالإضافة إلى مجموعة من الفلل الفاخرة التي ستقام على مجموعة جزر صغيرة خاصة. كذلك يضم المشروع مجموعة من المرافق الخدمية أهمها الغرف الفندقية والمنتجعات والمدارس والمراكز الاجتماعية والمساحات الخضراء والمتنزهات.

"مرفأ 94" في وسط بيروت

أطلقت شركتا Financial Funds Advisors (FFA) وHourie Development(HD) مشروع "مرفأ 94" العقاري بكلفة 60 مليون دولار.

ويقع المشروع قرب "فوش 94" المشروع السكني الأول الذي أطلقته الشركتان في وسط بيروت.

ويتألف "مرفأ 94" السكني والتجاري من 11 طابقاً، وتمتد مساحته المبنية على 10700 م2. وتتراوح مساحة الشقق بين 400 و900 م2. ومن المنتظر أن تبدأ أعمال الحفر منتصف العام الجاري على أن تنتهي في الفصل الرابع من العام 2009.

ويصنف العقار الذي يقام عليه البناء من بين أبرز المواقع الأثرية في العاصمة، حيث يضم ممراً للمشاة يؤدي مباشرة إلى الحديقة العامة، ومتحف بيروت وأسواق المدينة.

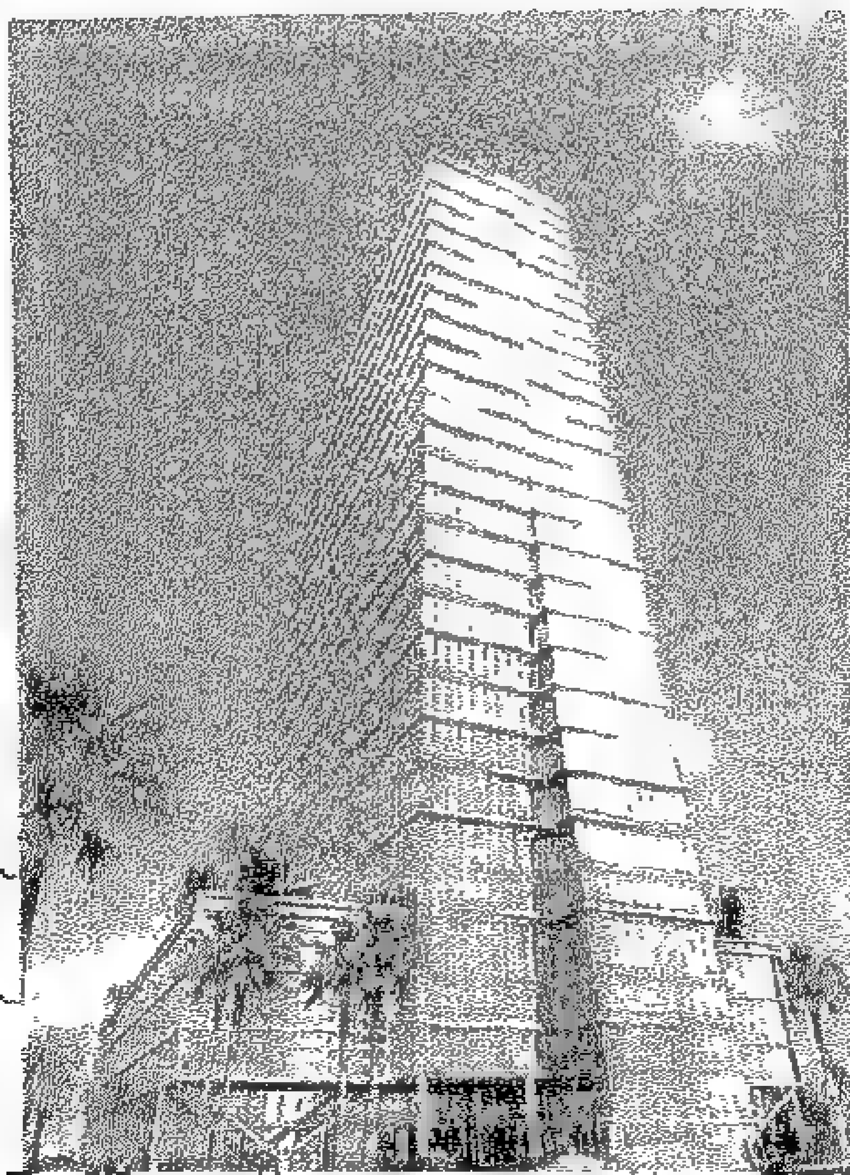
يذكر أن شركة FFA تأسست العام 1994 لتعمل في مجال الاستثمار والأسواق المالية. أما شركة HD فتعنى بالتنمية العقارية، وهي عضو في "مجموعة حوريه"، إحدى شركات المقاولات في لبنان التي تأسست في العام 1964.

"أمنيات للعقارات" تُنفّذ مشروعها الأول

أطلقت شركة "أمنيات للعقارات" وهي ذراع التطوير العقاري الجديد لـ"الماسة القابضة" باكورة مشاريعها العقارية المؤلفة من برجين تجاريين. وتبلغ كلفة تطوير البرجين اللذين يقعان في "الخليج التجاري" 850 مليون درهم (236 مليون دولار) وسيوفران وحدات تملك حر لمكاتب بمساحة إجمالية تقدّر بـ700 ألف قدم مرّبع ومساحات تجزئة تقدّر بـ25 ألف قدم مربّع.

وبحسب الرئيس والمدير التنفيذي في "أمنيات للعقارات" مهدي أمجد، فإن المشروعين يلبّيان متطلبات قطاعات أعمال مختلفة ويوفرّان العديد من المكاتب التي تناسب شركات الأعمال كبيرة ومتوسطة الحجم.

ويتألف البرج الأوّل One Business Bay من ثلاثين طابقاً يتخذ شكل ماسة تخرج من الأرض، ويتوقع انجازه خلال الربع الأول من العام 2008، وقد تم بيع 95 في المئة منه لمستثمرين غالبيتهم من روسيا وبريطانيا وايرلندا.



ويتألف البرج الثاني Bayswater من 25 طابقاً وهو يستهدف قطاعات الأعمال والشركات متوسطة الحجم. ويتوقع البدء بأعمال الإنشاء في المشروع في شهر مايو المقبل على أن ينتهي خلال الربع الثاني من العام 2008.

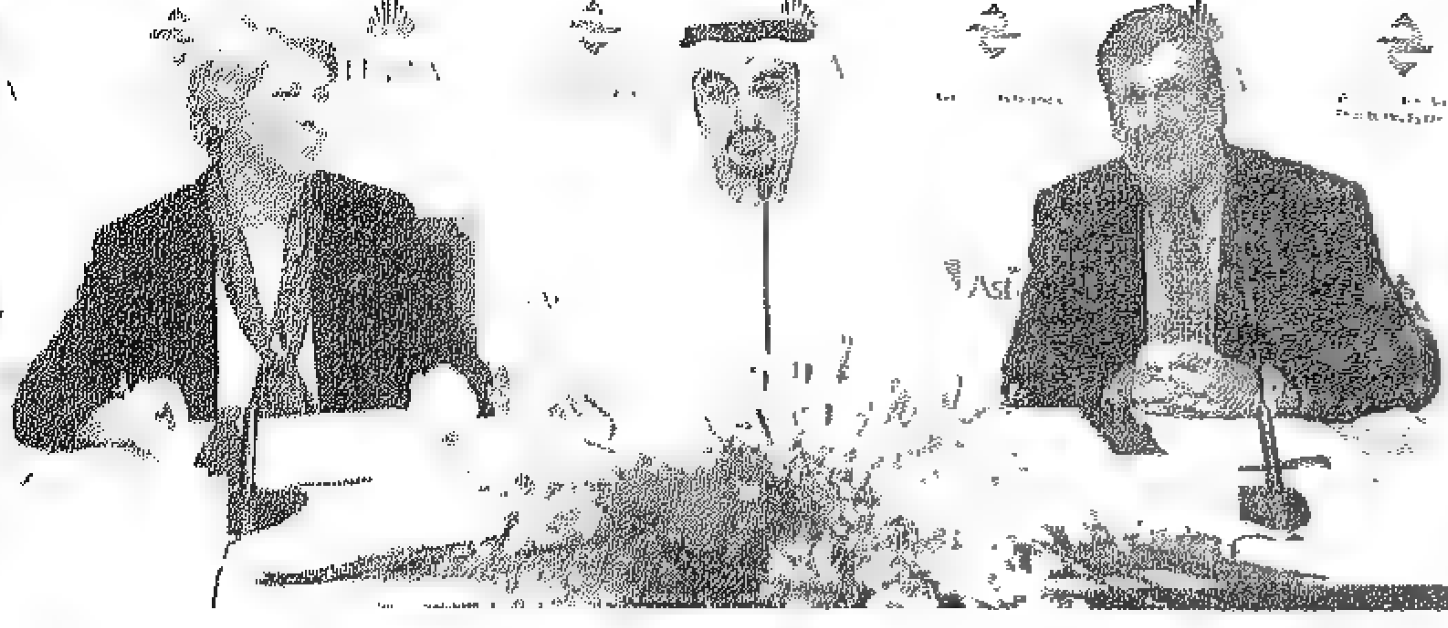
وتعتمد مشاريع "أمنيات" العقارية على التكنولوجيا التي تستمدها من الشركات الخمس الشقيقة التي تعمل في مجال تقنية المعلومات تحت مظلّة مجموعة "الماسة القابضة".

"زعبيل للاستثمار" تُشيّد مجمعاً سكنياً ومنتجعاً

أطلقت "زعبيل للإستثمار" أولى مشاريعها العقارية "تيارا رزيدانس" و"منتجع أنانتارا" بكلفة 2,1 مليار درهم (583 مليون دولار).

ويقع المشروع الجديد المنتظر إنجازه بالكامل في ديسمبر العام 2007 في النخلة – جميرا. ويتألف "تيارا رزيدانس" من سبعة مبان من شأنها أن تضيف نحو 644 وحدة سكنيّة. أما "منتجع أنانتارا"





فهو علامة تجارية آسيوية تابعة لمجموعة "ماينور غروب" ويتألف من فندق يضم 244 غرفة بالإضافة الى 132 شقة مؤثثة.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة التنفيذي لشركة "زعبيل للإستثمار"، **محمد الهاشمي** أن المشروع هو الأول في حقيبة "زعبيل للإستثمار" التي ستعلن قريباً عن مشاريع أخرى في القطاع العقاري والقطاعات الأخرى. ولدينا رؤية واضحة نعمل على تحقيقها ونتوقع ان نصبح من بين أكبر الشركات خلال خمس سنوات من الآن."

وسوف تقوم شركة أستيكو بإدارة المشروع من ناحية التطوير العقاري وتولي مهام التسويق والمبيعات الحصرية لمشروع "تيارا رزيدانس". كذلك ستوفر شركة أملاك تمويلاً بنسبة 90 في المئة لمالكي المنازل على مدى 25 عاماً كحد أقصى.

إدراج "المزايا القابضة" في سوق دبي المالية

أدرجت سوق دبي المالية أسهم "شركة المزايا القابضة" الكويتية والعاملة في مجال التطوير العقاري، حيث بدأ التداول الرسمي على أسهم الشركة في 20 فبراير 2006.

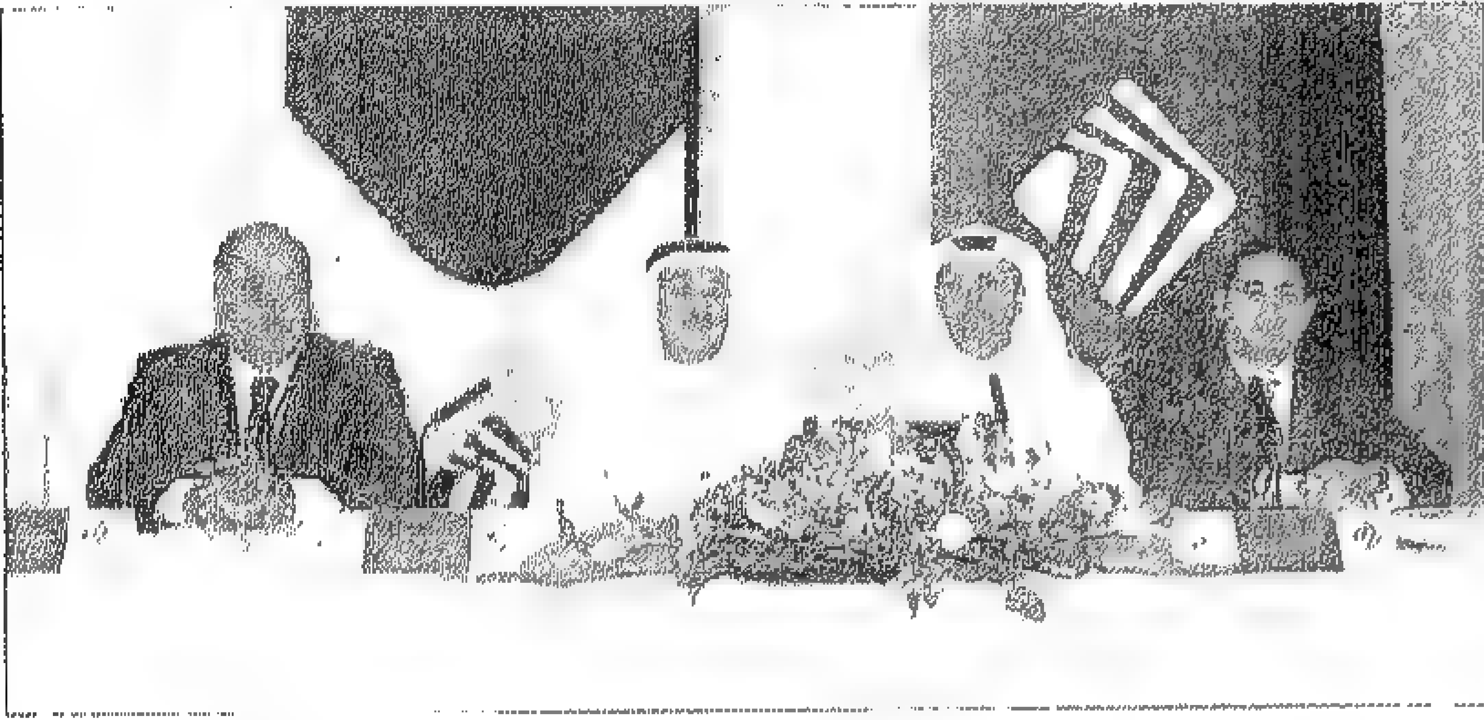
وتصنّف الشركة المدرجة في قطاع الخدمات، وهي تتيح تملك الأسهم من قبل الأجانب بنسبة إجمالية تصل إلى 49 في المئة كحد أقصى. وسيتمكن المستثمرون في سوق دبي المالية من تداول أسهم الشركة تحت رمز التداول (Mazaya) الذي يمثل أسهمها على شاشات عرض الأسعار في السوق وأنظمة التداول فيها.

وأوضح رئيس مجلس إدارة شركة "المزايا القابضة"، **رشيد النفيسي** أن الشركة تعمل في مجال التطوير العقاري برأس مال 15,150 مليون دينار، وأن إدراجها في سوق دبي المالية يأتي بعد نجاح ادراجها العام الماضي في سوق الكويت للأوراق المالية حيث بدأ تداول السهم بسعر 400 فلس ليصل بعد ذلك إلى متوسط 800 فلس خلال أقل من سنة.

وأضاف **النفيسي**: "ارتفع صافي ربح الشركة خلال الفترة بين العامين 2004 و2005 من 6,6 إلى 14 مليون دينار، فيما زادت أصول الشركة من 35,6 إلى 51,1 مليون دينار، وبلغت ربحية السهم 94 فلساً العام 2005 مقابل 44 فلساً العام 2004".

وأشار **النفيسي** الى أن الأصول التي تديرها "المزايا القابضة" بلغت حتى ديسمبر الماضي أكثر من 170 مليون دولار أميركي.

وتطرق الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب في شركة المزايا القابضة **خالد اسبيته** إلى مشاريع الشركة في كل من الكويت ودبي لافتاً الى أن الشركة تقوم بتطوير ستة مبانٍ تجارية في مشروع مدينة دبي الطبية، وبرج سكني في مركز دبي المالي العالمي، وثلاثة أبراج تجارية في منطقة بحيرات الجميرا، وثلاثة أبراج سكنية أخرى في المنطقة نفسها، بالاضافة إلى مشروع الفيللا والذي تطور فيه الشركة 492 قسيمة



سكنية في منطقة "دبي لاند" من خلال شركة دبي للعقارات.

أما بالنسبة للمشاريع في الكويت، فأشار أسبيته الى أن الشركة تعمد حالياً إلى تطوير تسعة أبراج مؤلفة من 40 دوراً في العاصمة لصالح شركة مدينة الاعمال الكويتية، كما انتهت مؤخراً من تطوير مشروع سكني مؤلف من 36 فيللا في منطقة سلوى، ومشروع آخر مؤلف من 60 وحدة سكنية في منطقة المهبولة، وبرج مكاتب تجارية في منطقة شرق.

وأضاف أن الشركة حالياً بصدد الافصاح عن عدد من المشاريع قريباً، كما تقوم بدراسة طرح صناديق عقارية تستهدف عدداً من المستثمرين، وهي تعمل كذلك على تأسيس شركات تابعة لتنفيذ جميع الاعمال ذات الصلة بمشاريعها.

وقد نظّم عملية الإدراج بصفته مستشاراً، بيت الاستثمار العالمي "جلوبل". وفي هذا الإطار أشار نائب الرئيس التنفيذي في بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، **عمر محمود القوقة** الى المستقبل الواعد في نمو القطاع العقاري في الكويت أسوة بدبي موضحاً " أن قطاع العقارات يستمد قوته من قوة المناخ الاقتصادي ومن المتغيرات الاقتصادية المتمثلة في أسعار النفط المرتفعة ومعدل التضخم المنخفض والفائدة المنخفضة ووفرة السيولة والاستقرار السياسي."

وبإدراج شركة المزايا القابضة يرتفع عدد الشركات المدرجة في سوق دبي المالية إلى 32 شركة مساهمة عامة ضمن 47 ورقة مالية.

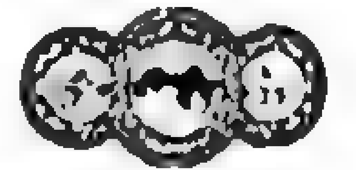
أستثمر اليوم في عقارات الغد

اجتمعت الخبرة المالية للبنك العربي مع مهارات شركة سرايا في مجال التطوير العقاري في توفير فرصة فريدة من نوعها للاستفادة من نمو قطاعي العقارات والسياحة في المنطقة، وذلك من خلال إنشاء صندوق سرايا العقاري للشرق الأوسط وشمال إفريقيا بإدارة شركة مجموعة أطلس الاستثمارية وبرعاية كل من البنك العربي وشركة سرايا القابضة. يهدف الصندوق إلى الاستثمار بشكل أساسي في مشاريع سرايا في المنطقة، إضافة إلى تقييم إمكانات الاستفادة من فرص استثمارية أخرى في المجال العقاري.

يسعى الصندوق إلى جمع مبلغ ٢٥٠ مليون دولار أمريكي، منها ٥٠ مليون تم الالتزام بتوفيرها من قبل راعيي الصندوق.



للمراجعة يرجى الاتصال بـ :
المدير الذي تتعامل معه لدى
البنك العربي - الدائرة البنكية الخاصة
www.arabbank.com
أو مجموعة أطلس الاستثمارية
دبي- هاتف: ٢٠٢٤٥٧١ ٤ ٩٧١+ فاكس: ٢٠٢٤٥٢٤ ٤ ٩٧١+
عمّان- هاتف: ٥٥٢٢٢٣٩ ٦ ٩٦٢+ فرعي: ١٢٧ فاكس: ٥٥٢٦٤٩٨ ٦ ٩٦٢+
assetmanagement@atlasinvest.net www.atlasinvest.net

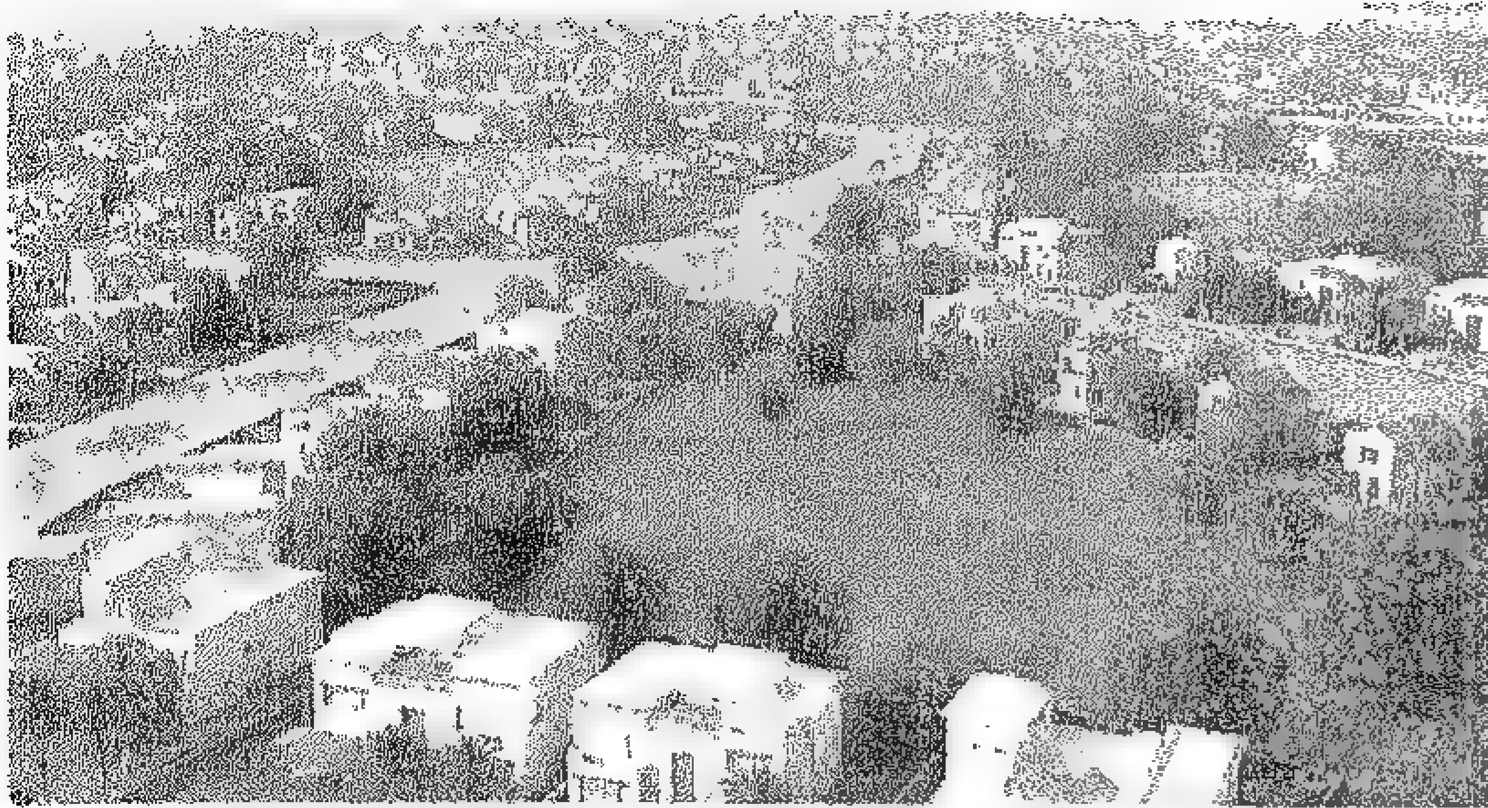


البنك العربي
ARAB BANK



Atlas Investment Group
Member of the Arab Bank Group

"الرفاع فيوز": اتاحة التملك للأجانب


الرفاع فيوز

توصلت "الرفاع فيوز" إلى اتفاقية للملكية الحرة تمكن القادمين إلى مملكة البحرين من كافة بلدان العالم شراء منازل في مشروعها السكني.

وبحسب العضو المنتدب **ياسر عبد الرحمن عبد الله** "بدأ عرض المرحلة الأولى من المشروع المكون من 900 منزل للبيع مع إمكانية الحصول على تمويل عقاري من بنك البحرين الإسلامي وفق معايير محددة، يستفيد منها أي شخص يحمل أي جنسية من كل بلدان العالم".

ومن المقرر أن يبدأ العمل في الموقع في يونيو المقبل على أن يتم الانتهاء من المرحلة الأولى بحلول الربع الأول من العام 2008.

ويتألف المشروع من 81 فيلا تتوزع على 18 تصميماً مختلفاً، وتراوح مساحاتها الكلية من 500 إلى 1800 متر مربع. وتبدأ الأسعار حالياً من 170 ألف دينار بحريني.

صندوق جديد للإستثمار العقاري برأس مال 200 مليون دولار

أطلق كل من بنك "HSBC الشرق الأوسط" وشركة "ضمان" الإماراتية صندوقاً للإستثمار العقاري برأس مال 200 مليون دولار. ويهدف الصندوق إلى شراء عقارات مطوّرة في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي تدمج بين التدفقات النقديّة والأرباح القويّة على رأس المال، وذلك خلال فترة تمتد من 5 إلى 7 سنوات. وستتم إدارة الصندوق الجديد من خلال شركة مشتركة تكون الأغلبية فيها لـ "HSBC" وشركة "ضمان". وهو يستهدف تحقيق عوائد بنسبة 15 في المئة.

وبحسب المدير التنفيذي للصندوق **ستيفن أتكنسون**، "إن التطور والتنوع اللذين تتسم بهما أسواق العقارات في دول مجلس التعاون الخليجي من شأنهما أن يمنحا الصناديق الاستثمارية المتخصصة فرصة الوصول إلى المشروعات العقارية ضمن مجموعة عريضة من الاستخدامات ومستويات المخاطر".

ولفت إلى أن الطلب على العقارات عالية الجودة بمختلف القطاعات والدول سيتواصل في المنطقة مستفيداً من عملية الإصلاحات الهيكلية المتواصلة للاقتصادات الإقليمية.

تشييد "ليبرتي هاوس" في مركز دبي المالي العالمي

باشرت شركة "إي. تي. إيه. ستار" (ETA Star) للتطوير العقاري، التابعة لمجموعة "إي. تي. إيه. أسكون" (ETA Ascon)، أعمال الحفر لتشييد أحد أهم مشاريعها وهو "ليبرتي هاوس" (Liberty House)، الذي يعتبر أول بناء متعدد الاستخدام سيتم تشييده في "مركز دبي المالي العالمي".

ويقدم "ليبرتي هاوس" فرصة امتلاك شقق ضمن الوحدات السكنية، تتنوع بين ستوديو وشقق بغرفة نوم واحدة وغرفتي نوم وشقة دوبلكس بغرفة نوم واحدة ودوبلكس بغرفتي نوم. كما يتيح امتلاك مكاتب فخمة تراوح مساحتها بين 900 و24000 قدم مربع.

وقال المدير التنفيذي لشركة "إي. تي. إيه. ستار" **عابد جنيد** إن "ليبرتي هاوس" صمم ليكون تحفة معمارية متميزة في وسط "مركز دبي المالي العالمي". ويبلغ طول المجمع 166 متراً، ويتألف من 41 طابقاً، منها 10 طوابق مكاتب، يقع فوقها 20 طابقاً من الشقق السكنية الفاخرة، إضافة إلى 6 طوابق مخصصة كمواقف سيارات.

وسيتم تزويد الشقق السكنية بإثنتين من التراسات للاسترخاء ونادي رياضي ومسبح في الطابق 38، ومكان للاسترخاء في الطابق 25 ونادي رياضي في الطابق 36. ومن المقرر أن يتم إضافة مقهى ومحل لبيع المفرق ونادي صحي منفصل ضمن خطة تطوير المشروع.

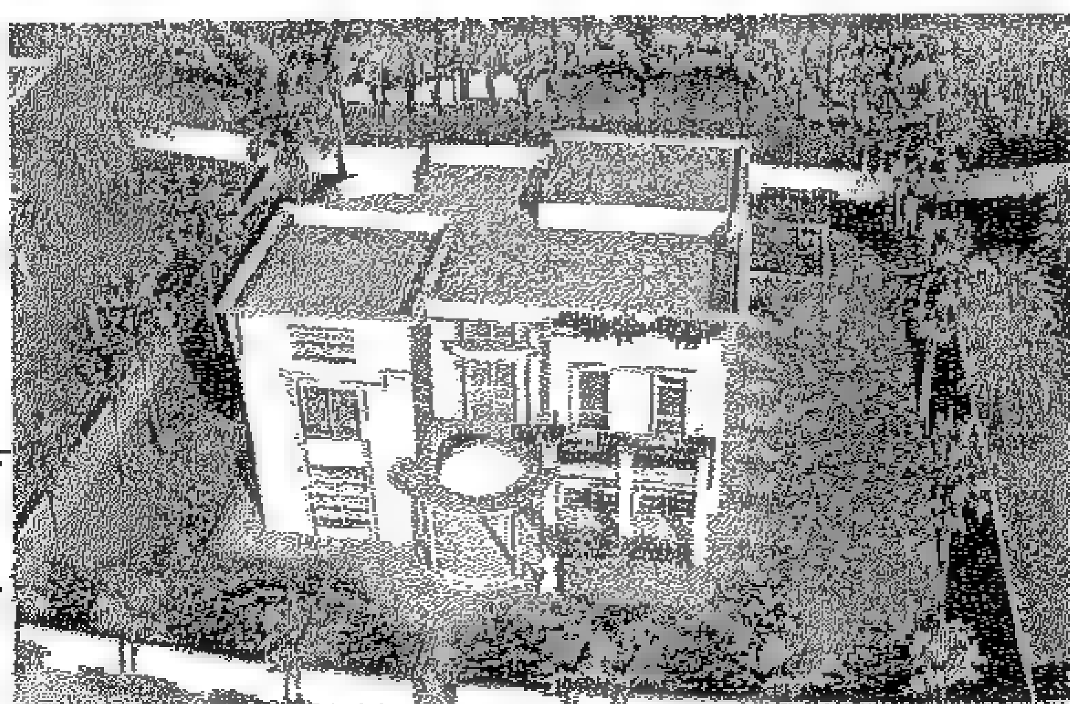
فالكن سِتي أوفووندرز: مجموعة جديدة من الفيلات

أعلنت شركة "فالكن سِتي أفووندرز" عن بيع كافة فيلات المرحلة الأولى من مشروعها الذي يقع في دبي لاند والذي تبلغ تكلفته 5,5 مليارات درهم (1,5 مليار دولار).

وتدرس الشركة إطلاق مجموعة جديدة من الفيلات أطلقت عليها اسم "الأجنحة"، تضم 200 فيلا وتقع ضمن أربع مناطق.

وقال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة "فالكن سِتي أف ووندرز" **سالم الموسى**: "إن المرحلة الأولى من الفلل لاقت نجاحاً كبيراً، وحظيت منذ إطلاقها بإقبال كبير من المستثمرين والمشترين".

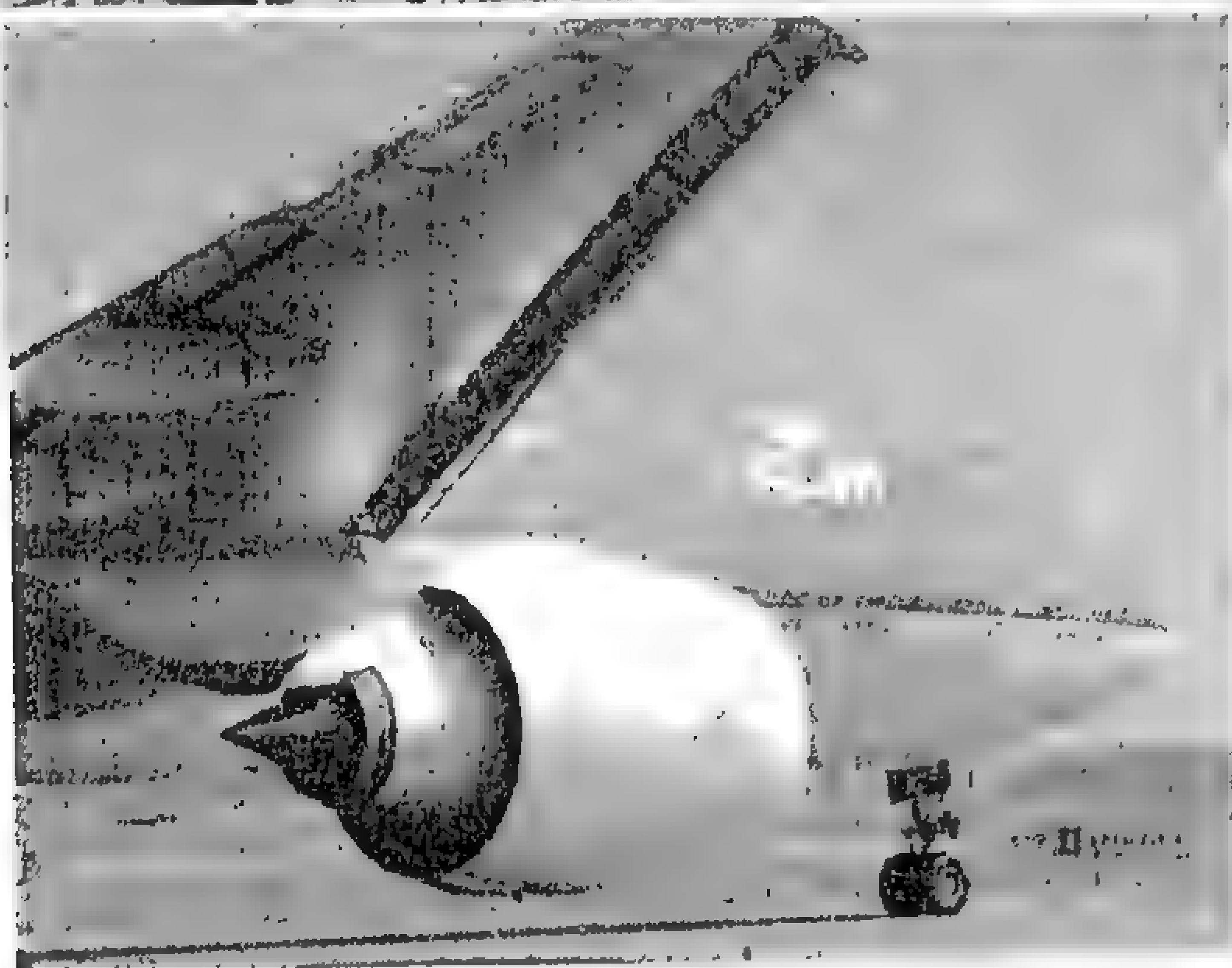
كما أعلنت الشركة مؤخراً عن إبرامها شراكة ستراتيجية مع "أملاك للتمويل"، بهدف توفير خدمات التمويل وفقاً للشريعة الإسلامية في الإمارات. ويتميّز "فالكن سِتي أف ووندرز" بأنماط معمارية مستوحاة من عجائب الدنيا، تشمل الأهرامات وحدائق بابل المعلقة وبرج إيفل وتاج محل وسور الصين وبرج بيزا المائل ومنارة الإسكندرية.



نظّمتها "ستاروود العالمية" وKLM الهولندية

رحلة في البندقية





البندقية- خالد زحلان

ما أن تطأ قدما السائح أرض البندقية حتى يخيّل إليه أن العالم بات ملك يديه.. باستثناء شاحناته ومشاحناته، حافلاته وسياراته، ضجيجه وضوضائه، أجوائه المكتئبة والملوّثة.

"أهلاً بك في البندقية، فأنت الآن في مأمن تام في أرض العدل والحب والجمال"، بهذه العبارات يُستقبل قاصد البندقية، مذ يصل إلى مطارها ويهم بالدخول إلى قارب صغير مخصص لنقل السيّاح إلى المدينة العائمة الحالمة. هؤلاء السيّاح الذين يصل عددهم سنوياً إلى 13 مليوناً يأتون من كافة أرجاء العالم.

مسافة نصف ساعة تفصل بين المطار وقلب المدينة يمضيها السائح في عدّ الأعمدة الخشبية المتناسقة التي تحدّد مسار القارب الذي يقله والقوارب الأخرى المتجهة إليها أو العائدة منها... بعدها تلوح أفق المدينة فيزداد الشوق إلى استكشاف معالمها الأنيقة عن قرب!

..وتبدأ رحلة السير في شوارع المدينة الضيقة، حيث عماراتها ومتاحفها القديمة، وجسورها وقنواتها العديدة، وبيوتها الهادئة النائمة المترامية على جنبي هذه القنوات.

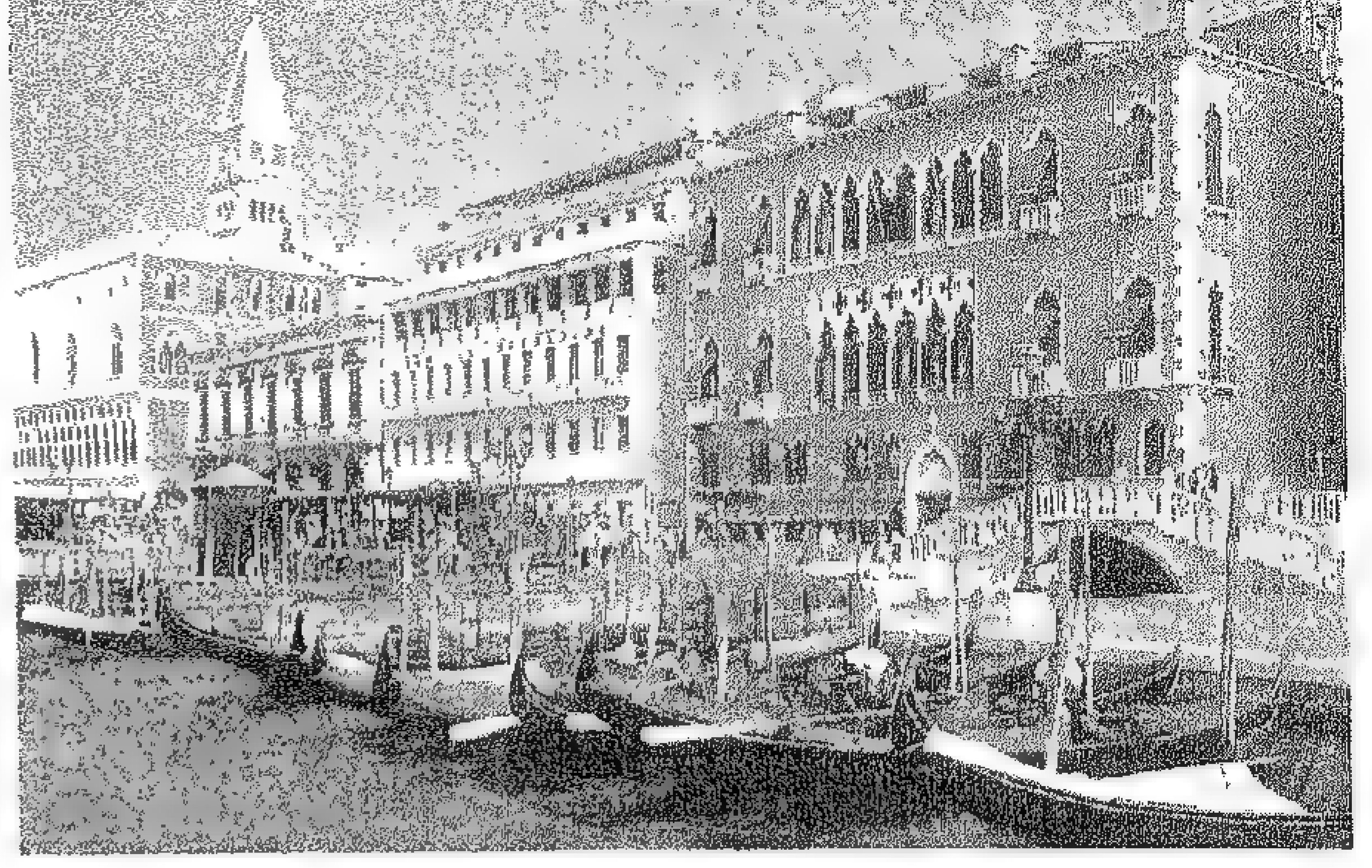
بين الحاضر والماضي

مجموعة ستاروود العالمية للفنادق (Starwood Hotels) وشركة KLM الهولندية للطيران نظّمتا رحلة لمجموعة من الصحفيين وممثلي وسائل الإعلام لزيارة البندقية للتعرف على متاحفها وآثارها العريقة، وعلى عظمتها التاريخية، وفنّها الذوّاق، ومطبخها المميز، وأسواقها المتناغمة، وعلى صناعة الزجاج التقليدية فيها، إضافة إلى التحضيرات التي تقام سنوياً لتصميم الألبسة والأقنعة الخاصة بكرنفالها الشهير.

البندقية، التي يقال أنها "مزار" العشاق الميسورين بالدرجة الأولى، هي بلا شك مقصد كل متعطش لحضارة البندقيين وفنهم الرفيع. فقبل أن تنضم البندقية الى إيطاليا في القرن الثامن عشر، كانت باريس ونابولي فقط تضاهيها في كثافة السكان الذين وصل عددهم آنذاك إلى مئتي ألف، ولكن مع أفول "إمبراطورية البندقية" تراجع العدد ليراوح اليوم بين 50 و60 ألف نسمة لا أكثر.

13 مليون سائح يقصدون البندقية سنوياً

يحيط بجزيرة البندقية الأم مجموعة من الجزر الأخرى الأصغر حجماً وشأناً يصل عددها إلى 28 جزيرة، أهمها: جزيرة Lido التي تتمتع بشاطئ هادئ وجميل، جزيرة المقابر التي يدفن فيها بعض أهم الشخصيات المحلية والعالمية، جزيرة القطط المخصّصة فقط للقطط التي شاء أصحابها التخلي عنها أو "إقصاءها"، جزيرة Murano الشهيرة بصناعة الزجاج التقليدية وأهم



فندق Danieli من الخارج



في فندق Gritti Palace الملكي

مصانعها الحرفية مصنع Seguso (www.segusoViro.com) الذي يعمل بطريقة مذهلة في تحويل الرمل إلى أفخر أنواع الزجاج، وبكافة الأشكال والأحجام والألوان! وهناك أخيراً جزيرة Torcello وهي الأبعد عن البندقية (نحو نصف ساعة بالباخرة).

وما يميّز البندقية أيضاً كونها أغلى المدن الإيطالية على الإطلاق ما يفسّر ربما المعدل المنخفض لإقامة الوافدين إليها والذي لا يتجاوز 2—3 أيام للفرد الواحد. وللتنقل في أرجاء البندقية، حيث المياه تفصل بين أحيائها، أمام الزائر وسيلتان: السير على القدمين أو استخدام التاكسيات المائية (Water Taxi). وزحمة السير لا مكان لها في قاموس البندقية، فالعبّارات المخصصة للنقل تأتي دائماً في مواعيدها من دون أي تأخير! وأمام زائر البندقية خيار آخر لرحلة مائية تتسم بالرومانسية هو قوارب الـ Gondolas المخصصة لمثل هذه الرحلات الخاصة.

معالمها السياحية

ومن المعالم السياحية البارزة في البندقية منتجعات ستاروود، بدءاً من فندق Danieli العريق والمطل على القناة الكبرى (Grand Canal)، مروراً بفندق Gritti Palace الملكي، وانتهاءً بفندق Westin Europa & Regina الشهير والأقل قدماً من نظيريه. وأكثر ما يشدّ دهشة وإعجاب الزائر لفندقي Danieli وGritti ردهتهما المثقلة بالتحف الأثرية والفن المعماري الأصيل، وأجنحتهما الملكية العابقة برائحة التاريخ والخشب القديم حيث بقيت مفروشاتهما كما هي من دون تغيير إلى اليوم، يستمتع بعراقتها نزلاؤها من أهل الثقافة والفن، ومن رؤساء الدول وسفرائها، ومن كبار رجال الأعمال، وصانعي القرار في العالم.

ومن معالم البندقية التي شملتها زيارة الوفد الصحفي، متحف Peggy Guggenheim للمنحوتات والصور، وكنيسة سان ماركو، وأحد السجون القديمة الواقعة قرابة ساحة سان ماركو التاريخية؛ وكذلك قصر الدودج (Dodge's Palace) وهو لقب كان يُطلق على حُكّام البندقية السابقين الذين كانوا يتخذون مبدأ "العدل والسلام" شعاراً لهم في حكمهم للبلاد عبر الأزمنة. ويقال أن الـ Dodges هم أول من أطلق فكرة البرلمانات الديموقراطية حيث كانت تخضع القرارات المصيرية في البلاد للتشاور بين الـ Dodge نفسه ومعاونيه الستة وباقي أركان الحكم.

ولم يفت منظّمو الرحلة تخصيص لقاء خاص مع السيدة **أنطونيا سوتر** (Antonia Sautter) إحدى أهم مصممات الألبسة والأقنعة لكرنفال البندقية السنوي، وهو حدث طالما فخرت به المدينة، وهو يجذب إليها آلاف السيّاح، ويمتد لفترة 10 أيام متتالية خلال شهر فبراير من كل عام! ■

"هيئة أبوظبي للسياحة" تفتتح مكتباً في لندن

افتتح رئيس هيئة ابوظبي للسياحة الشيخ سلطان بن طحنون آل نهيان أول مكتب خارجي للهيئة في العاصمة البريطانية لندن، بحضور حشد من الشخصيات والفعاليات السياحية والإعلامية البريطانية والأوروبية.

وقال الشيخ سلطان إن المكتب يهدف إلى تفعيل التسويق والترويج السياحي لـ"أبوظبي" وجذب حصة أكبر من السياحة الأوروبية من خلال التعريف بالإمكانيات السياحية للإمارة، لافتاً إلى أن التواجد في السوق الأوروبية انطلاقاً من العاصمة البريطانية يأتي في ظل الطلب المتنامي على السياحة في أبوظبي من قبل السائح الأوروبي.

ومن جهته، اعتبر مدير عام الهيئة مبارك المهيري أن الخطة تركز على التواجد الفعال في الأسواق السياحية. وأعلن عن عزم الهيئة افتتاح مكاتب أخرى خلال العام الجاري في دول الاتحاد الأوروبي. ولفت المهيري إلى أن فنادق أبوظبي استقبلت خلال العام الماضي أكثر من 100 ألف زائر من السوق البريطانية متوقعاً نمو هذا العدد مع افتتاح المكتب الجديد.

"فور سيزونز" دمشق يفتح أبوابه

فتح فندق فور سيزونز Four Seasons دمشق أبوابه كفندق من فئة 5 نجوم. تولت شركة المقاولات السورية – فؤاد تقلا للبناء تنفيذ أعمال البناء لحساب الشركة المالكة التي يملك الأمير الوليد بن طلال معظم أسهمها. ووضع مستشارو دار الهندسة (شاعر ومشاركوه) التصاميم الهندسية. أما الهندسة الداخلية فكانت من تصميم وإشراف المهندس الفرنسي المعروف Pierre Yves Rochin الذي نفّذ مشروع تأهيل فندق جورج الخامس في باريس.

مدير عام الشركة المنفذة عمر تقلا قال: "نفخر أن نكون في طليعة الشركات الخاصة التي تساهم في بناء مستقبل زاهر لسورية".

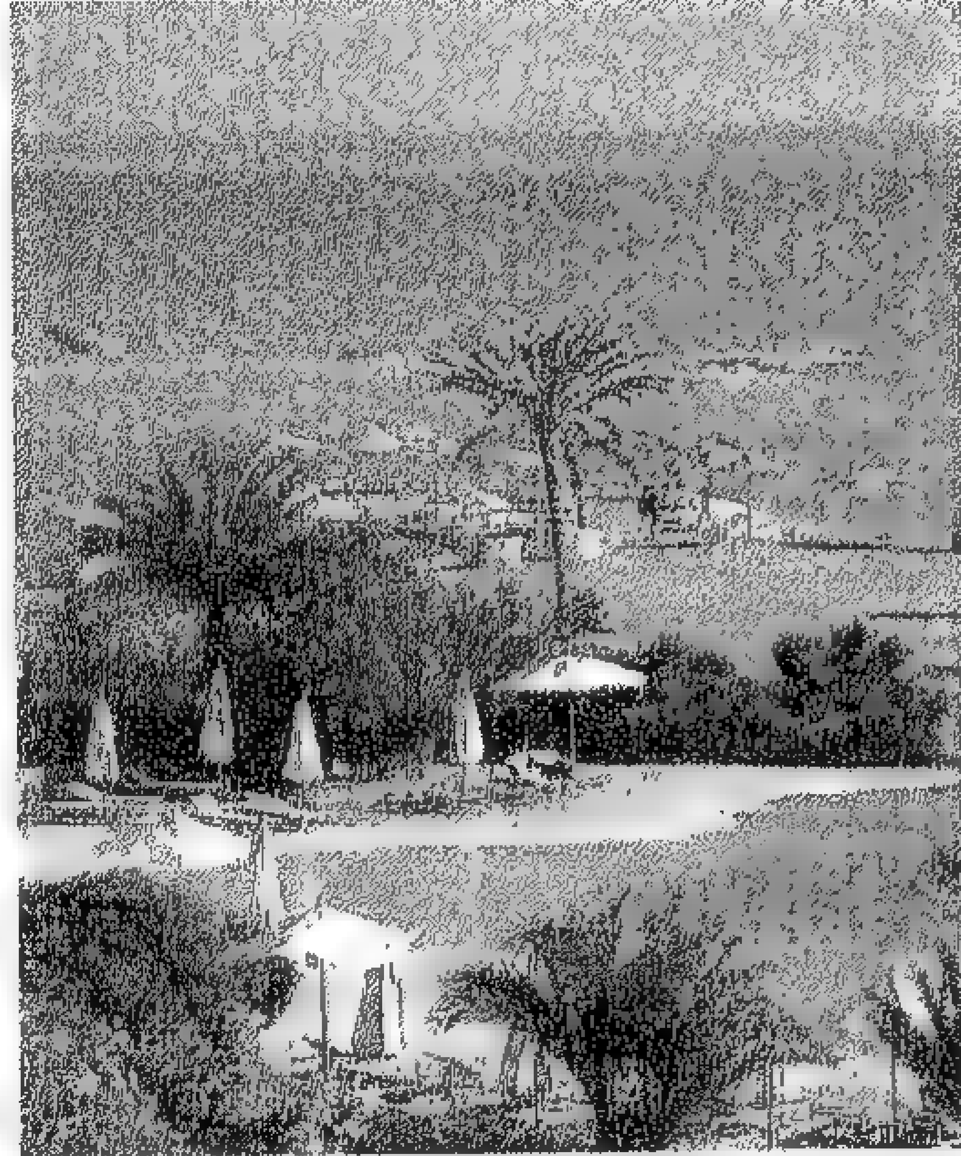
يقع الفندق في وسط دمشق على ضفاف بردى ويضم 297 غرفة مجهزة بآخر التقنيات والملائمة للسائح ولرجل الأعمال.

روتانا تدير منتجعاً في رأس الخيمة

أبرمت فنادق روتانا تحالفاً استراتيجياً مع أوراسكوم للفنادق والتنمية، وذلك لإدارة منتجع "الكوف" The Cove روتانا في رأس الخيمة.

ويقع المشروع الجديد المتوقّع افتتاحه أواخر العام 2007 على شاطئ البحر مطلاً على الخليج العربي. ويضم المنتجع 175 غرفة وشاطئاً خاصاً بطول 600 متر، ومطاعم متنوعة، وقاعات للإجتماعات والمؤتمرات بالإضافة إلى "سبا" يتألف من 9 غرف. واعتبر رئيس مجلس إدارة فنادق روتانا ناصر النويس ان "من شأن إدارة المنتجع الجديد ليس زيادة عدد فنادق روتانا وحسب، وإنما إبراز ملف روتانا في الإمارات العربية المتحدة."

وحول المشروع الجديد قال الرئيس والمدير التنفيذي لشركة أوراسكوم للفنادق والتنمية سميح ساويروس: "هدفنا إنشاء وبناء مقاصد وفنادق من الفئة العالمية، متبعين الخطوط ذاتها لأشهر مشاريعنا كـ" الغونا، تالإباي وطابا هايتس". ونحن نعتبر منتجع رأس الخيمة نموذجاً مثالياً للتطوير".



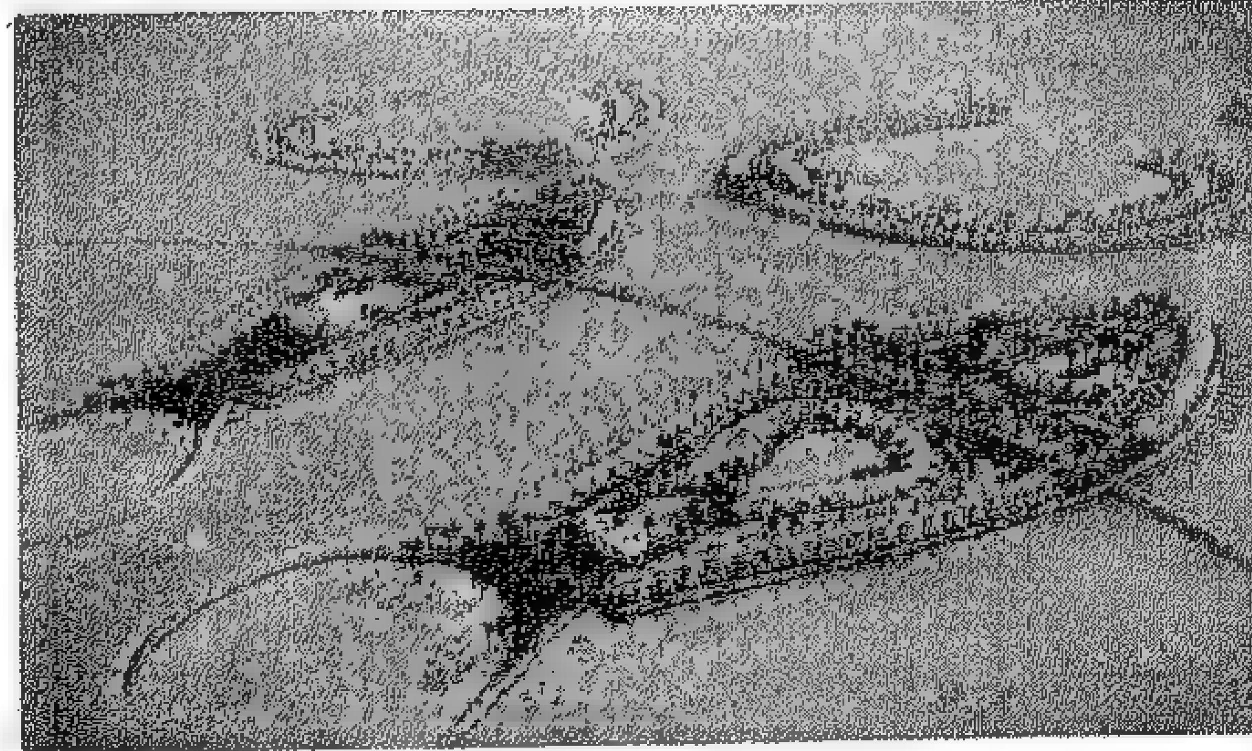
وقد بدأت أعمال البناء في المشروع في ديسمبر الماضي على أن ينتهي في العام 2007، وهو ينقسم الى مرحلتين تبلغ تكلفة المرحلة الأولى 16 مليون دولار في حين تراوح كلفة المرحلة الثانية بين 15 و20 مليون دولار من دون أن يشمل ذلك قيمة الأرض.

وبحسب الرئيس التنفيذي لفنادق روتانا سليم الزّير، سوف يضاف الى المنتجع البحري 173 وحدة تمليك تتنوع بين فيللات وشاليهات مفروشة فاخرة." ولدى المالكين حرية إختيار تأجير فيللاتهم أو شاليهاتهم مقابل 7 في المئة من الأرباح سنوياً لمدة ثلاث سنوات."

يشار إلى أن مجموعة روتانا تدير 21 فندقاً في كافة انحاء الشرق الأوسط مع مجموعة من 20 مشروعاً قيد الانشاء والتسليم.

مشروع درة البحرين: مجموعة من الجزر

يشهد الخط الساحلي لمملكة البحرين قيام جزيرة الفردوس على مساحة 20 كيلومتراً تقريباً، وذلك بعد التطورات الضخمة التي حققها مشروع درة البحرين، الذي يعتبر أضخم مشروع سكني وترفيهي ومنتجع سياحي في البحرين. وتبلغ تكلفة مشروع التطوير في جنوب شرق المملكة 3 مليارات دولار، وبعد إنجازه ستصبح مساحته أكبر بنسبة مرة ونصف تقريباً من مدينة المنامة.



ويشمل المشروع مجموعة من الجزر هي جزر "الهلال" وجزر "المرجان"، وعددها 6، وجزر الفيروز، وعددها 5، وجزيرة واحدة قائمة بذاتها صممت لإقامة فندق عائلي بخمس نجوم وملعب لممارسة لعبة الجولف، الذي يتوقع أن تقوم بتطويره شركة عالمية معروفة ومتخصصة.

وأشار الرئيس التنفيذي لدرة البحرين، جاسم الجودر الى إنجاز جزر الفيروز الخمس وجزيرتين من جزر المرجان، ما يسمح بإنشاء أكثر من 400 فيللا، تصبح جاهزة للتسليم خلال فترة لا تتجاوز منتصف العام 2007".

الرئيس السنيورة يشيد بدور مجموعة الحبتور الإماراتية في لبنان



من اليسار: خلف أحمد الحبتور، الرئيس السنيورة، الوزير فرعون، ومحمد خلف الحبتور

أشاد رئيس مجلس الوزراء اللبناني **فؤاد السنيورة** بالدور المميز الذي تلعبه مجموعة الحبتور في تطوير الاقتصاد اللبناني. وأكد، خلال زيارة قام بها إلى فندق حبتور غراند في بيروت، يرافقه وزير الدولة **ميشال فرعون**، على أهمية الصرح السياحي الكبير الذي أقامته مجموعة الحبتور الإماراتية في لبنان، والذي شمل فنادق ومنتجعات ومدناً سياحية، وقال بفضل هذه المشاريع تم الارتقاء بنوعية الخدمات السياحية في لبنان لتنافس وتضاهي معظم العواصم السياحية في العالم.

وبحث الرئيس السنيورة مع رئيس المجموعة **خلف أحمد الحبتور**، وبحضور الرئيس التنفيذي **محمد خلف الحبتور**، في المشاكل والعراقيل التي تعرضت لها مشاريع مجموعة الحبتور مؤخراً في لبنان واتفقا على أهمية دور الاستثمار العربي في إرساء المصالح الإقتصادية والسياحية التي تشكل العمود الفقري للإقتصاد اللبناني وتساهم في دعم المواطن وتوفير فرص العمل له في هذه المرحلة الدقيقة التي يمر بها لبنان.

الملتقى السياحي العربي الألماني

يعقد في العاصمة الألمانية برلين في 9 مارس الجاري الملتقى السياحي العربي الألماني في إطار معرض برلين الدولي للسياحة.

وينعقد الملتقى تحت رعاية وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الألمانية وتنظمه غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية بالتعاون مع مؤسسة برلين ومجموعة **الاقتصاد والأعمال**.

يحظى الملتقى باهتمام ودعم الجهات الرسمية العربية والألمانية ومن المتوقع أن يحضره عدد كبير من صناع القرار السياحي في ألمانيا والبلدان العربية، وسيستضيف سلطنة عمان كشريك رئيسي في فاعلياته. وسيشكل الملتقى فرصة للقاء رجال الأعمال العرب والألمان الناشطين في القطاع السياحي.

وتتركز أعمال الملتقى على تقوية وتعزيز التعاون في مجالات السياحة والسفر بين ألمانيا والبلدان العربية، كما يبحث في مواضيع تحديث البنية التحتية وتحسين مناخ الاستثمار السياحي الداعمين لهذا التعاون. كما سيتم بحث سبل تعزيز تواجد الشركات الألمانية في الدول العربية.

حسم 50 في المئة من ستاروود وأميركان إكسبرس

أطلقت مجموعة فنادق ومنتجعات ستاروود العالمية، بالاشتراك مع أميركان إكسبرس، عرضاً ترويجياً جديداً تقدم خلاله حسماً بنسبة 50 في المئة لنزلاء أجنحتها عند تسديد حساباتهم ببطاقات أميركان اكسبرس الائتمانية.

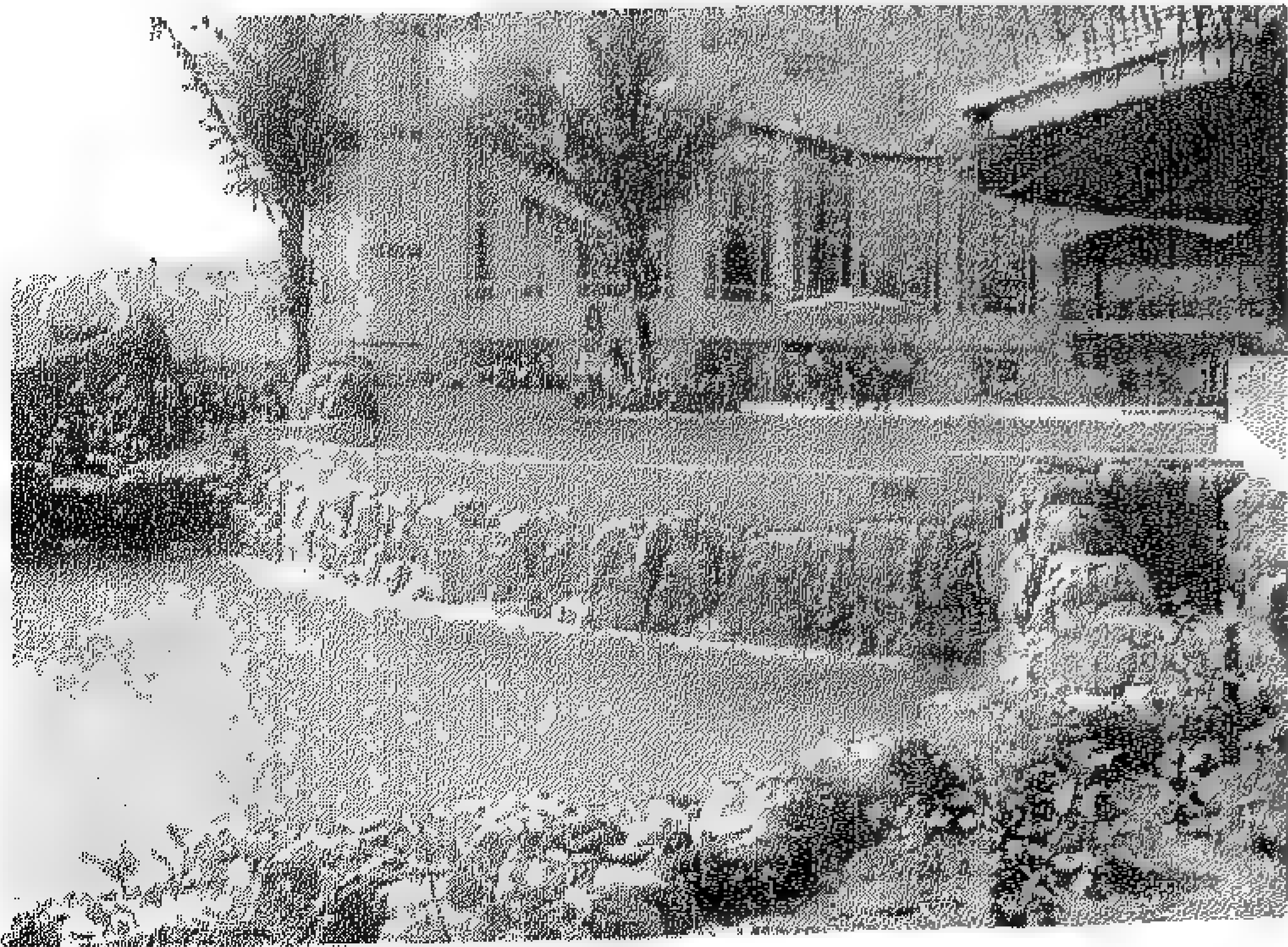
ويشمل هذا العرض، الذي يسري حتى نهاية الشهر الجاري، أكثر من 39 فندقاً ومنتجعاً سياحياً تابعاً لمجموعة ستاروود في أفريقيا والشرق الأوسط ومنها مصر، الإمارات العربية المتحدة، لبنان، الأردن، المغرب وغيرها.

وتم تطوير هذا العرض الخاص تلبية لمطالب العملاء بتوفير إقامة متميزة بأسعار تنافسية، وهو يسري على الإقامات الفردية أو المزدوجة في الفنادق والمنتجعات المشاركة.

عروض انتركونتيننتال لعطلات نهاية الأسبوع

يشترك 29 فندقاً من فنادق ومنتجعات كراون بلازا وهوليداي إن، التابعة لمجموعة انتركونتيننتال، في عرض "عطلات نهاية الأسبوع"، الذي يتضمن إقامة مع وجبة فطور بأسعار ابتداءً من 32 دولاراً لليلة الواحدة.

ويشمل العرض الذي تشارك فيه فنادق ومنتجعات في دول الخليج، مصر، لبنان، والأردن، إقامة مجانية لولدين تحت سن الثامنة عشر إذ يمكنهم مشاركة أبويهم غرفهم، مع فطور مجاني للأولاد تحت سن الثانية عشر. ومن الفنادق المشاركة في هذا العرض فندق كراون بلازا أبوظبي، كراون بلازا صلالة وهوليداي إن سافاجا.



أين وجهتك التالية؟

سافر حول العالم على متن طائرات الملكية الأردنية الحديثة. شبكة خطوطنا توفر لك رحلات يومية ومباشرة إلى أكثر من 50 مدينة عالمية وبأوقات ملائمة. وسواء أكانت رحلتك للعمل أم للمتعة، يمكنك حجز إقامتك في فنادق عالمية وبأسعار منافسة من خلال خدمة برنامج العطلات Royal Vacations المتوفرة على موقعنا الإلكتروني www.rj.com وتمتّع برحلة ممتعة.



الملكية الأردنية
ROYAL JORDANIAN

www.rj.com

شركة "سوليدارتي" تتمدد باتجاه شرق آسيا

شراكة مع "أم إيه إيه هولدينغز" تدخلها إلى السوق الماليزية

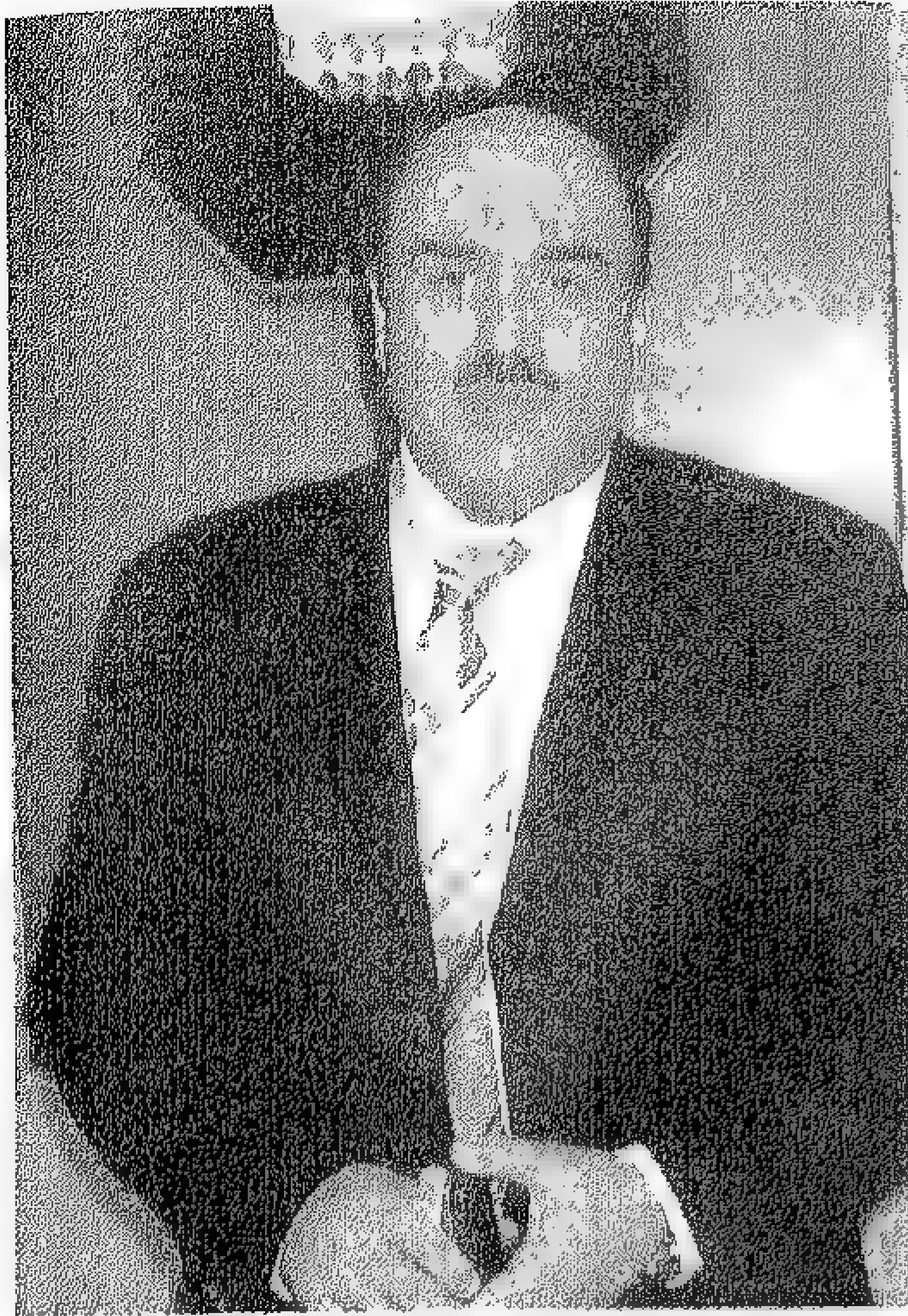
يشهد قطاع التأمين التكافلي في المنطقة العربية وبخاصة في أسواق الخليج نمواً مطرداً يعكسه قيام شركات جديدة في مجال التكافل وإعادة التكافل، إلى جانب تخطي بعض هذه الشركات بعدها المحلي والإقليمي إلى بعد عالمي عبر دخولها في شراكات مع شركات أجنبية لتقديم منتجات التكافل الخاصة بها في تلك الأسواق.

وجاء إعلان شركة "سوليدارتي" عن حصولها على الترخيص من قبل "بنك نيجارا"، وهو البنك المركزي الماليزي، لمزاولة أنشطة التكافل بالشراكة مع شركة "أم ايه ايه هولدينغز"، ترجمة لهذا الواقع واستكمالاً لخطة التوسع التي تعتمدها الشركة باتجاه أسواق منطقة الخليج والشرق الأوسط لتصل في مرحلة أولى إلى دول شرق آسيا تبدأ من ماليزيا لتصل لاحقاً إلى الهند وتايلاند وسريلانكا وأندونيسيا وغيرها.

وتعتبر شركة "سوليدارتي" حالياً بين أكبر 10 شركات تكافل في العالم العربي من حيث رأس مالها المدفوع بالكامل وقدره 100 مليون دولار، وهي تأسست كإستجابة مباشرة للطلب المتزايد على منتجات التأمين الإسلامي (التكافل) في جميع أنحاء العالم.

وستقوم من خلال شراكتها مع شركة "أم ايه ايه هولدينغز" بتزويد الشركة الماليزية بمنتجات التكافل لتسويقها عبر فروعها البالغ عددها 76 فرعاً، إضافة إلى قاعدة وكالات تبلغ 25 ألف وكالة، وذلك في وقت يتزايد الطلب الدولي على منتجات التكافل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وفي وقت تشمل منتجات التأمين الإسلامي لـ "سوليدارتي" التكافل العائلي والتكافل العام.

وجاء حصول "سوليدارتي" على الترخيص بالتزامن مع إصدار "بنك نيجارا" المزيد من التراخيص في إطار ستراتيجية البنك الرامية إلى تحرير قطاع الخدمات المالية في ماليزيا. وكانت "سوليدارتي" و"أم إيه إيه هولدينغز" أعلنتا عن عزمهما تقديم طلب الحصول على ترخيص التكافل في ماليزيا خلال المؤتمر السنوي العالمي الثاني عشر للمصارف الإسلامية الذي عقد في البحرين في نوفمبر 2005.



خالد الجناحي

رئيس اللجنة التنفيذية في "سوليدارتي" خالد الجناحي أشار إلى أن "سوليدارتي" "ملتزمة توفير أقصى درجات الحماية والسلامة لعملائها عن طريق تشكيلة متنوعة من الفرص الادخارية والاستثمارية ذات منافع حماية التكافل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية".

وأضاف بأن "سوليدارتي" تطمح حالياً عبر شراكتها مع شركة "أم إيه إيه هولدينغز" إلى ولوج منطقة ذات معدل انتشار منخفض تاريخياً في ما يتعلق بالتكافل.

وتعتبر شركة "ماليزيا إنشورنس" إحدى أكبر مزودي التأمين في ماليزيا وتوفر مجموعة من منتجات التأمين على الحياة والتأمين العام، إضافة إلى خدمات إدارة الأصول لنحو 2,71 مليون عميل في ماليزيا. في حين تقدم "سوليدارتي" مروحة متكاملة من منتجات الحماية التكافلية ضد المخاطر المحتملة، إضافة إلى منتجات الادخار العائلي طويل الأجل والذي يتميز بمنافع الحماية مثل برامج الادخار للتقاعد وبرامج الادخار العام. ■

مارتن ويلان ينضم إلى "سوليدارتي"- التكافل العائلي

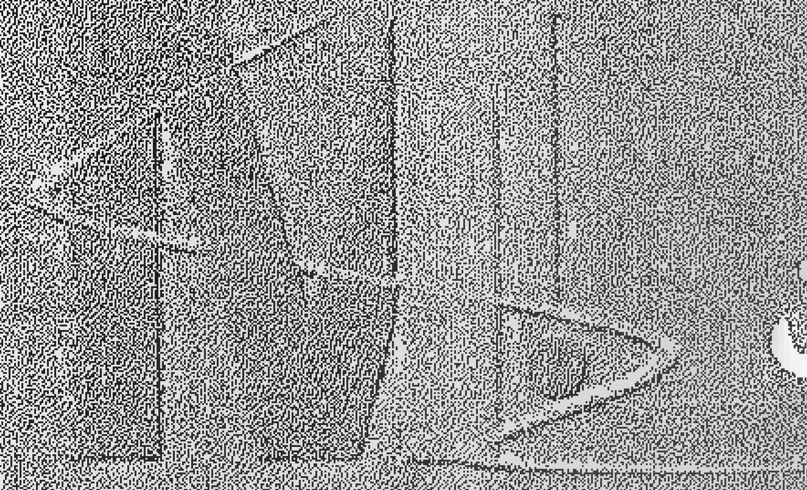
أعلنت شركة "سوليدارتي"- "التكافل العائلي" عن تعيين مارتن ويلان رئيساً للتخطيط الستراتيجي وتخطيط الأعمال.

يتمتع ويلان بخبرة 20 عاماً في قطاع التأمين وسيتولى مهمة وضع الخطط التوسعية لشركة "سوليدارتي"- التكافل العائلي. شغل مناصب إدارية عدة في عدد من المؤسسات المالية والتأمينية الدولية الكبرى، منها زوريخ، لايف إنترناشيونال، البنك السعودي الأمريكي، وإيغل ستار إنترناشيونال لايف.



من اليسار: مدير عام "سوليدارتي"- التكافل العائلي روب كينغ ومارتن ويلان

برعاية محافظ مؤسسة نقد البحرين



ملتقى الشرق الأوسط الثالث للتأمين

٢٠-٢١ آذار/ مارس ٢٠٠٦ فندق ريتز كارلتون، المنامة، مملكة البحرين

بمشاركة نخبة من الخبراء من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والعالمية وهيئات الإشراف والرقابة والوسطاء والمؤسسات المالية والمصرفية والتجارية والصناعية.

أبرز محاور الملتقى

• إتجاهات وانعكاسات إنفتاح أسواق التأمين العالمية • تأثير اتفاقيات التجارة الحرة على أسواق التأمين العربية • تطوير التأمين الصحي وبرامج التقاعد • تطوير البيئة الرقابية • أثر الكوارث الطبيعية في العالم على اتجاهات التسعير في المنطقة • التأمين عبر المصارف • تحويل التغيرات الاقتصادية- الاجتماعية الايجابية إلى نمو حقيقي في أسواق الشرق الأوسط

من أبرز المتحدثين في الملتقى

- سعادة الأستاذ رشيد محمد المعراج، محافظ مؤسسة نقد البحرين
- معالي الأستاذ عبد الخالق رؤوف خليل، أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين
- معالي د. باسل الهنداوي، مدير عام هيئة التأمين الأردنية
- الأستاذ شارلز بولوكس، رئيس الشرق الأوسط، البحر المتوسط وجنوب آسيا، المجموعة الأميركية الدولية AIG
- الأستاذ توماس هس، رئيس الأبحاث الاقتصادية والاستشارات، سويس ري
- الأستاذ جيريمي دان، مستشار أكتواري رئيسي لدى الحكومة البريطانية
- د. صالح ملائكة، نائب رئيس مجلس الادارة والمديرالتنفيذي، شركة سلامة، دبي
- الأستاذ كليف ثورسبي، مدير الأسواق الناشئة والبديلة، إي. أم. بست، لندن
- الأستاذ إبراهيم مهنا، الرئيس، شركة مهنا وشركاه، لبنان
- السيدة دينا دمشقية الفائدي، رئيس قسم التعليم، شركة كرياتفتي أند بيوند، الإمارات
- الأستاذ موكول غوبتا، الرئيس المالي ورئيس قسم التأمين عبر المصارف، باجاج أليانس للتأمين على الحياة، الهند

تنظيم

مؤسسة نقد البحرين

مجموعة الاقتصاد والأعمال Al-Iktissad Wal-Aamal Group

بالتعاون مع

جمعية التأمين البحرينية

برعاية





Automotive Partner



المزيد من المعلومات

بيروت ☎ 961 1 780200 🖷 961 1 780206 الرياض ☎ 966 1 4778624 📱 966 504401637 🖷 966 1 4784946

دبي ☎ 971 4 2941441 🖷 971 4 2941035 بريد الكتروني conferences@iktissad.com

ماجد الغرير رئيساً لـ "العالمية للتأمينات العامة" والجبشة رئيساً تنفيذياً

الغرير

أعلنت الشركة العالمية للتأمينات العامة انتخاب **ماجد الغرير**، الذي يشغل حالياً رئاسة مجلس إدارة شركة شعاع كابيتال، رئيساً لمجلس إدارة الشركة و**واصف الجبشة** نائباً للرئيس ورئيساً تنفيذياً.

ويضم المجلس أكبر حبيب وخليفة الملحم ومحمد أبو غزالة وأمير أبو غزالة وراتب الوزني، كما تم انتخاب عضوين جديدين هما أكبر حبيب وخليفة الملحم.

وقال **واصف الجبشة** "يعكس انتخاب مجلس إدارة مكون من جنسيات عربية مختلفة جدية الشركة في توسيع رقعة أعمالها وتحقيق رؤيتها الطموحة".

وكانت الشركة العالمية للتأمينات أنهت في أغسطس الماضي عملية اكتتاب لزيادة رأس مالها، حيث استقطبت مستثمرين من جميع دول الخليج من خلال طرح 814882 سهماً للاكتتاب الخاص تساوي 44,9 في المئة من رأس المال وتبلغ قيمتها الإجمالية 75 مليون دولار.

يذكر ان الشركة العالمية للتأمينات العامة تأسست في المملكة الأردنية الهاشمية بموجب قانون الشركات المعفاة، ويبلغ إجمالي أصولها نحو 200 مليون دولار وكانت بدأت أعمالها في العام 2002 حيث تدير أنشطتها من مقرها الرئيسي في عمّان، وهي حاصلة على تقييم BBB من ستاندرد آند بورز.

أموال إنفست تدير المحفظة الاستثمارية للشركة العالمية للتأمينات العامة

د. هنري عزام

وقّعت كل من الشركة العالمية للتأمينات العامة وأموال إنفست اتفاقية إدارة محفظة استثمارية تقوم بموجبها "أموال إنفست" بإدارة موجودات المحفظة واختيار أوجه الاستثمار واتخاذ كافة القرارات المتعلقة بها ضمن حدود السياسة الاستثمارية التي تحددها الاتفاقية.

وتشمل الاتفاقية الاستثمار في الأسهم والسندات وأوراق مالية في السوق الأردنية والأسواق العربية الأخرى، إضافة إلى الأسواق العالمية ذات المناخ الاستثماري الملائم والعائد الجيد.

الرئيس التنفيذي لشركة أموال إنفست **د. هنري عزام** قال إن خدمات إدارة المحافظ الاستثمارية التي "نقدمها لعملائنا تعتمد على الخبرة الواسعة والمهنية الرفيعة التي يتمتع بها مديرو المحافظ لدينا والمبنية على معرفة شاملة ودراسات معمّقة تقوم بها الشركة دورياً لكافة أسواق الأسهم المحلية والعربية".

أما الرئيس التنفيذي للشركة العالمية للتأمينات العامة **واصف الجبشة** فأشار إلى أن "الهدف من إعطاء المحفظة لكي تدار من قبل أموال إنفست هو لتحقيق عوائد جيدة وتنويع الاستثمارات التي تقوم بها الشركة العالمية للتأمينات العامة. ونتوقع أن يساعد ذلك على تحقيق الأهداف المرجوة وهي تقليص المخاطر وتعظيم العائد المتحقق على المحفظة".

اتفاقية بين "جودهيلث" و"نورويش إنشورنس"

وقّعت شركة جودهيلث العالمية Goodhealth Worldwide عقد تأمين رئيسي جديد طويل الأمد مع "نورويش انشورنس ليمتد"، وذلك دعماً لبرنامجها التأميني في أوروبا والمملكة المتحدة ودعم إعادة التأمين حول العالم.

مدير مجموعة جودهيلث مارتن غارسيا قال: "إن إبرام اتفاقية على هذا المستوى مع شركة تأمين عالمية هو من أفضل العلامات المبشرة بمستقبل أكثر ازدهاراً لشركة جودهيلث في مجالات عدة تشمل التطوير وتوزيع المنتجات وتعزيز طموحات النمو لدينا في العديد من الأسواق الأوروبية الرئيسية".

أما المدير الإقليمي لـ "نورويش يونيون" **شاه رؤوف** فقال: "نعمل بشكل فاعل على البحث عن مكامن القوة والخيارات المتاحة في جميع الأسواق التي ندخلها. وهنا سوف نركز على دعم "جودهيلث" لتحقق المزيد من النمو ولتزيد حصتها في السوق في جميع المجالات".

كما تحدث مدير عام "جودهيلث" العالمية **ديفيد تي يوسف** فأشار إلى أن هذه الاتفاقية الجديدة "ستؤدي إلى زيادة دعم التأمين المقدّم لنا في الشرق الأوسط وإفريقيا، وهذا الأمر غاية في الأهمية لسوق التأمين هنا. والدعم الإضافي سوف يمكن "رويال أند صن آلاينس" من تقديم تكاليف وخدمات أفضل في المنطقة، وذلك تحت إشراف "جودهيلث"".

"ملاذ للتأمين وإعادة التأمين" السعودية تستعد لمباشرة النشاط

أعلنت اللجنة التأسيسية لشركة "ملاذ للتأمين وإعادة التأمين" التي تنتظر موافقة مجلس الوزراء على إنشائها، عن طرح أولي لأسهم الشركة والتي يبلغ رأس مالها 300 مليون ريال (80 مليون دولار).

ويتوقع صدور قرار من مجلس الوزراء قريباً بعدما أنهت الشركة غالبية مراحل التأسيس بما في ذلك صدور ترخيص مؤسسة النقد العربي السعودي وموافقة وزارة التجارة والصناعة على النظام الأساسي للشركة وسجل عقد التأسيس لدى كتابة العدل.

نائب رئيس اللجنة التأسيسية **محمد علي العماري** قال إن الشركة ستطرح 40 في المئة من رأس مالها للاكتتاب العام، على أن يتم طرح 2,4 مليون سهم بقيمة 120 مليون ريال (32 مليون دولار) للاكتتاب العام وذلك بعد أن اكتتب 135 مؤسساً فيها بما قيمته 180 مليون ريال (48 مليون دولار) موزعة على 3,6 ملايين سهم.

وتضم اللجنة التأسيسية لشركة "ملاذ للتأمين وإعادة التأمين" السادة: **مبارك الخفرة، عبد المحسن الصالح، محمد أبا نمي، محمد العماري، د. عبد العزيز الجربوع ود. إحسان بوحليقة.**

البتروكيميائيات الخليجية:
استثمارات بمليارات الدولارات وغزو الأسواق العالمية

بيروت - رويدا علم الدين

يشهد قطاع البتروكيميائيات ازدهاراً ملحوظاً على المستوى العالمي، إذ يقدر حجم التبادل التجاري في البتروكيميائيات بنحو نصف تريليون دولار، أي ما نسبته 8,5 في المئة من إجمالي التبادل التجاري العالمي.

وتتجه أنظار الشركات والمستثمرين في قطاع البتروكيميائيات إلى الدول الخليجية التي تتركز فيها نحو 70,7 في المئة من الصناعات البتروكيميائية العربية. وظهر توجه جديد يتمثل في الدخول القوي للقطاع الخاص في ميدان البتروكيميائيات ، حيث تم خلال العامين الماضيين تأسيس العديد من الشركات، لا سيما في السعودية وقطر.

تمتلك دول مجلس التعاون مزايا تنافسية عدة في قطاع البتروكيميائيات من خلال توافر اللقيم ذي التكلفة التنافسية ما يجعل كلفة التصنيع أقل منها في أوروبا وأميركا. كما ان المصانع الخليجية تمتاز بأنها حديثة وتعتمد تقنيات متطورة بعكس المصانع الاوروبية، إضافة إلى قرب هذه الدول من أسواق شرق وجنوب شرق آسيا التي تعتبر من اهم الأسواق المستهلكة للمنتجات البتروكيميائية.

وشكل انضمام المملكة العربية السعودية إلى منظمة التجارة العالمية في نهاية العام الماضي حافزاً قوياً للاستثمار الأجنبي فيها وبخاصة في قطاع البتروكيميائيات. وسيزيل هذا الإنضمام العوائق الجمركية التي تفرضها الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي ما يتيح للصناعات البتروكيميائية السعودية الوصول بحرية وسهولة إلى معظم الأسواق العالمية.

السعودية

تواصل صناعة البتروكيميائيات في السعودية نموها بوتيرة متسارعة. ويشير محافظ الهيئة العامة للاستثمار **عمرو بن عبدالله الدباغ** إلى أن إنتاج المملكة من البتروكيميائيات الأساسية والوسيطة بلغ خلال العام الماضي نحو 7 في المئة من إجمالي الإنتاج العالمي، وتوقع أن يصل إلى 13 في المئة بحلول العام 2010. وتوقّع الدباغ ان يشكل قطاع البتروكيميائيات السعودي نقطة جذب قوية للاستثمارات الخاصة المحلية والأجنبية. وقال إن حجم الإستثمار في القطاع بلغ العام 2004 نحو 10 مليارات دولار. وتوقع أن يتجاوز هذا الرقم الـ 90 مليار دولار خلال العقد المقبل.

وبحسب رئيس مجلس إدارة "مجموعة الزامل" **د. عبد الرحمن بن عبد الله الزامل** فإن الطاقة الإنتاجية السنوية لصناعة البتروكيميائيات في المملكة بلغت العام الماضي نحو 50 مليون طن، منها 43 مليوناً لشركة "سابك". وتوقع أن تصل إلى 75 مليون طن بحلول العام 2008، حيث يرتفع إنتاج "سابك" إلى 64 مليون طن.

وتلعب الشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" دوراً مهماً في نمو صناعة البتروكيميائيات. وأشار نائب رئيس "سابك" **فهد الشعيبي** إلى أن الاستثمارات الحالية والمجدولة في توسعات الطاقة الإنتاجية ستصل إلى نحو 20 مليار دولار في السنوات الثلاث المقبلة، وإلى نحو 70 مليار دولار بحلول العام 2020. وبلغت طاقة "سابك" الإنتاجية في العام الماضي 46,7 مليون طن في حين بلغت مبيعاتها 36,6 مليوناً. وتضم "سابك" 18 شركة فرعية في المملكة، إضافة إلى شركة "سابك الأوروبية للبتروكيماويات" بعد شرائها قطاع البتروكيميائيات في شركة "DSM" الهولندية في إطار خططها التوسعية. وتملك الحكومة السعودية 70 في المئة من رأس مال "سابك" وتتوزع النسبة الباقية على المستثمرين السعوديين والخليجيين.

دخول قوي للقطاع الخاص في مجال البتروكيميائيات

وتتجه صناعة البتروكيميائيات في المملكة إلى مزيد من التوسع، ويسجل في هذا السياق إصدار الهيئة العامة للاستثمار مؤخراً تراخيص عدة لمشاريع جديدة في مجال البتروكيميائيات توزعت بين شركات محلية وأخرى عالمية. ومن أبرز التراخيص الجديدة، ترخيص لشركة "التصنيع الوطنية للأوليفينات" لإنتاج البروبلين والإثيلين، وهي شركة محدودة المسؤولية تمتلك شركة "التصنيع للبتروكيماويات" نسبة 75 في المئة منها، وشركة "باسل هولدينغز ميدل ايست" الألمانية نسبة 25 في المئة. والترخيص الثاني هو لشركة "التصنيع الوطنية للبولي اوليفينات" لإنتاج البولي إثيلين المنخفض والعالي الكثافة وتعود ملكيته لنفس الشركاء.

كما أصدرت الهيئة العامة للاستثمار ترخيصاً لشركة "شيفرون فيليبس" لإنشاء مجمعين صناعيين لإنتاج الإثيلين والهكسين والبولي إثيلين والبرولين باستثمارات تبلغ 1,56 مليار دولار. وشركة "شيفرون فيليبس" هي أول شركة بتروكيميائيات سعودية مملوكة من القطاع الخاص، تأسست في العام 1997 مناصفة بين المجموعة السعودية للاستثمار الصناعي وشركة "شيفرون فيليبس للكيماويات" بكلفة 650 مليون دولار.

كذلك أبرمت "مجموعة الزامل" السعودية اتفاقية شراكة مع شركة "هنتسمان" الأميركية لتأسيس "الشركة العربية للأمينات" وبناء مصنع لإنتاج "الإثيلين أمين" بطاقة إنتاجية تقدر بنحو 30 ألف طن. ويبلغ إجمالي استثمارات المشروع نحو 135 مليون دولار، ومن المتوقع أن يبدأ الإنتاج في العام 2008.

كما أطلقت الهيئة تحالفاً استثمارياً مع شركة "سويكورب"، المتخصصة في الاستثمارات المصرفية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يعرف باسم "سويكورب جسور". ويشمل التمويل قروضاً ومساهمات قيمتها الإجمالية نحو 5 مليارات دولار، وقد ساهم فيها العديد من الشركات المحلية والعالمية بمبالغ وصلت إلى 500 مليون دولار. وستتركز استثمارات هذه الشركة في قطاع الصناعات البتروكيميائية، والصناعات التي تستهلك معدلات عالية من الطاقة والمرافق المساندة لصناعات النفط والبتروكيميائيات.

كذلك استحوذت شركة "التصنيع الوطنية" على شركة "البتروكيماويات". وأعلن رئيس مجلس إدارة الشركة **مبارك الخفرة**، أن "التصنيع الوطنية" سترفع رأس مالها إلى 621 مليون دولار موزعة على 46,6 مليون سهم، عبر إصدار أسهم تعادل 0,77 سهم من أسهم شركة التصنيع لكل سهم من اسهم "البتروكيماويات".

قطر

تسعى قطر إلى تبوؤ المركز الرابع في صناعة البتروكيميائيات في نهاية العقد الحالي. كما أعلن النائب الثاني لرئيس الوزراء وزير الطاقة والصناعة القطري **عبد الله بن حمد العطية**، مشيراً إلى أن إنتاج قطر من البتروكيميائيات الأساسية والأسمدة سيصل إلى نحو 18 مليون طن سنوياً العام 2010، منها 6 ملايين طن للبتروكيميائيات الأساسية. كما أشار إلى أن إجمالي الاستثمارات الإضافية للدولة في هذا القطاع ستصل إلى نحو 12 مليار دولار في الفترة ذاتها.

وتعتمد الصناعات البتروكيميائية في قطر على الغاز الطبيعي كلقيم أساسي، وهذا ما يتيح لها أن تلعب دوراً مهماً في هذه الصناعة حيث تتبوأ قطر المركز الثالث عالمياً في احتياطات الغاز.

وتعتبر شركة "قطر للبتروكيماويات" من أهم الشركات في قطر، وإحدى اكبر منتجي البولي اثيلين المنخفض الكثافة في الشرق الأوسط. ويبلغ إجمالي استثمارات "قابكو" حتى العام 2008 نحو 1,7 مليار دولار موزعة على ثلاثة مشاريع ستراتيجية هي: مشروع "قاتوفين" الذي تبلغ استثماراته نحو 1,2 مليار دولار، ومشروع توسعة مصنع الإثيلين باستثمارات قيمتها 230 مليون دولار، ومشروع إضافة خط ثالث لإنتاج البولي اثيلين المنخفض الكثافة الذي تصل قيمة استثماراته إلى 250 مليون دولار. وتملك "قطر للبترول" نسبة 80 في المئة من "قابكو" و"توتال للبتروكيماويات" نسبة 20 في المئة.



عبد الله بن حمد العطية



مقبول بن علي سلطان

سلطنة عمان

تشهد سلطنة عُمان تطورات ملحوظة في قطاع الصناعات البتروكيميائية، حيث سجل إطلاق عدد من المشاريع وإبرام إتفاقات محلية ودولية عدة. وفي هذا الإطار افتتح مؤخراً مصنع الشركة "العمانية الهندية للسماد" التي ستنتج 1,65 مليون طن من اليوريا والأمونيا. وبلغت إستثمارات المشروع نحو 969 مليون دولار، تملك شركة "النفط العمانية" نسبة 50 في المئة منه، والحصة المتبقية تملكها مناصفة شركتان هنديتان هما: "ايفكو" و"كريشاك بهاراتي التعاونية المحدودة".

كما أعلنت شركة النفط العمانية عن خطة لإقامة مجمع لصناعة العطريات في منطقة ميناء صحار بتكلفة تقدر بنحو 956 مليون دولار. وتقدر الطاقة الإنتاجية للمصنع بـ 800 الف طن سنوياً من مادة البرازلين وهي المادة الخام المستخدمة في انتاج العبوات البلاستيكية وكذلك البوليستر الداخل في صناعة الانسجة. كما سينتج المصنع 210 آلاف طن سنوياً من مادة البنزين وهي مادة كيميائية صناعية تستخدم في انتاج العديد من أنواع البلاستيك مثل البوليستيرين والنايلون والمنظفات الصناعية ومواد أخرى كيميائية.

وصرح وزير التجارة والصناعة رئيس مجلس ادارة شركة النفط العمانية **مقبول بن علي بن سلطان** أن المشروع يعتبر خطوة أخرى في تفعيل ستراتيجية حكومة السلطنة المتعلقة بصناعة البتروكيميائيات وكذلك تحقيق الاستغلال الامثل للمواد الهيدروكربونية. وأوضح أن مجلس إدارة شركة النفط العمانية وافق على دخول شركة مصفاة نفط عمان كشريك في هذا المشروع بنسبة 20 في المئة.

كما قامت الشركة، في إطار خططها للتوسع خارج السلطنة، بشراء 30 في المئة من أسهم شركة "جي اس" الكورية في مشروع شركة "كين داولي دونغ للكيماويات المحدودة" الذي يقام في مدينة شنداو الصينية. وسيبدأ الانتاج في الربع الأخير من العام 2006.

البتروكيميائيات الأساسية هي:
- **الأوليفينات وتشمل: "اثيلين، بروبلين**
- **العطريات" وتشمل: البنزين و التولين والاكسلين وبوتادين"**
- **الميثانول**

البتروكيميائيات الوسيطة هي:
- **البولي فينيل كلورايد "PVC"**
- **غلايكول الاثيلين للبوليستر والأنسجة**
- **أسيتايت الفينيل الذي يستعمل للدهانات والورق**

الكويت

شهدت الكويت، مؤخراً، تأسيس عدد من المشاريع الجديدة في قطاع البتروكيميائيات، منها مشروع "العطريات" الذي تملكه الشركة "الكويتية للعطريات" برأس مال يبلغ 1,5 مليار دولار. ومشروع "الاوليفينات الثاني" الذي تملكه شركة "الاوليفينات الكويتية" ويضم مصنع الايثيلين بطاقة انتاجية 850 ألف طن سنوياً ومصنع الايثيلين جلايكول بطاقة إنتاجية 600 ألف طن سنوياً. ومصنع "الستايرين" التابع "للشركة الكويتية للستارين" بطاقة إنتاجية 450 ألف طن سنوياً. ومشروع "البولي ايثيلين" العائد لشركة "ايكويت للبتروكيماويات" وينتج البولي ايثيلين عالي ومنخفض الكثافة بطاقة 300 ألف طن سنوياً.

وفي الإطار عينه، تستعد مجموعة الخرافي الكويتية لتأسيس صندوق استثمار مباشر في مجالات البحث والتنقيب



د. عمرو بن عبد الله الدباغ



د. عبد الرحمن بن عبد الله الزامل



مبارك الخفرة

واستخراج وتسييل الغاز وصناعة البتروكيميائيات في أسواق المنطقة الواعدة، برأس مال يبلغ مليار دولار.

البحرين

بلغ إنتاج شركة الخليج لصناعة البتروكيميائيات "جيبك"، خلال العام 2005، نحو 1,3 مليون طن، بزيادة نحو 4 في المئة عن العام السابق. وخلال العام 2005 سجلت مادة اليوريا أعلى نسبة إنتاج، بلغت 42 في المئة، تلتها مادة الأمونيا بنسبة 30 في المئة، ثم الميثانول بنسبة 28 في المئة.

والجدير بالذكر أن شركة الخليج لصناعة البتروكيميائيات "جيبك" تأسست في العام 1979 كشركة خليجية مشتركة وهي مملوكة بالكامل من قبل الحكومة البحرينية وشركة "سابك" وشركة "صناعة البتروكيماويات البترولية الكويتية". وتعتمد هذه الشركة على الغاز المتوفر في البحرين كلقيم أساسي.

وأعلن وزير الدولة رئيس الهيئة الوطنية للنفط والغاز د. **عبد الحسين بن علي ميرزا** أن البحرين تستكمل برنامجاً للاستثمار الستراتيجي بحلول العام 2008، تزيد كلفته الإجمالية على مليار دولار. ويهدف البرنامج إلى إقامة عدد من مشروعات الطاقة ذات الجدوى الاقتصادية العالية، من ضمنها مشروع لتخليص الكبريت من غاز مصفاة التكرير، حيث يعتبر أكبر مشروع بيئي ينفذ في البحرين في إطار البرنامج الاستثماري، وتصل كلفته إلى 140 مليون دولار، ومشروع آخر بكلفة 685 مليون دولار لاستخلاص الديزل منخفض الكبريت.

الاصدارات الاولية

يبقى أن صناعة البتروكيميائيات في دول مجلس التعاون الخليجي تواجه مجموعة من التحديات تتمثل في غياب التنسيق في ما بينها، في ما يتعلق بكمية الإنتاج ونوعيته، ما أدى إلى تنافس غير مبرر في ما بينها. كما تواجه صناعة البتروكيميائيات العربية منافسة قوية في الأسواق العالمية، والناجمة عن إعادة هيكلة بعض الشركات العالمية واندماج بعضها مع البعض الآخر. وقد أشارت دراسة أصدرتها مؤخراً منظمة الخليج للاستشارات الصناعية "جويك"، إلى أهمية تبادل المعلومات بين المصنعين الخليجيين وإلى وجود شبكات معلومات متطورة عن الصناعات البتروكيميائية وأوضاع الأسواق، إضافة إلى أهمية التعاون والتنسيق في المجالات الفنية والأبحاث والتطوير ونظم التشغيل.

ولمجابهة الطلب العالمي المطرد على المنتجات البتروكيميائية تسعى كافة الشركات في الدول العربية إلى تأمين الرساميل اللازمة لبناء المنشآت الجديدة وزيادة الطاقات الإنتاجية لديها. وتعمد معظم الشركات البتروكيميائية إلى طرح حصص من أسهمها للاكتتاب نظراً للطفرة الاستثمارية التي تشهدها الدول الخليجية. وقد شهد العام المنصرم إصدارات أولية عدة للشركات البتروكيميائية من أهمها شركة ينبع الوطنية للبتروكيميائيات "ينساب" والتي شكلت أضخم عملية اكتتاب في السعودية من خلال ضخ نحو 1,5 مليار دولار ليبلغ حجم التغطية 288 في المئة من القيمة المطلوبة لتغطية الأسهم المطروحة والبالغة قيمتها نحو 525 مليون دولار. ■

الإصدارات الأولية والخصخصة العربية في العام 2005

الشركة	البلد	حجم الإصدار (مليون دولار)	الأسهم المصدرة	فائض الاكتتاب	الصيغة
الشركة الوطنية للبتروكيماويات	السعودية	525	%35	X3	اصدار أولي
سيدي كرير للبتروكيماويات	مصر	253.89	%20	X2	خصخصة
الاسكندرية للزيوت المعدنية	مصر	134.53	%20	X26.55	خصخصة

الإصدارات الأولية والخصخصة العربية في العام 2006

الشركة	البلد	حجم الإصدار مليون دولار	الأسهم المصدرة	الصيغة
الجبيل للبتروكيماويات	السعودية		%30	خصخصة
شركة الشرق الأوسط لتكرير البترول	مصر	–	–	خصخصة
ابن رشد	السعودية	384	%30	إصدار أولي
شركة آرامكو السعودية لتكرير زيوت التشحيم	السعودية	–	–	خصخصة
الشركة السعودية العالمية للبتروكيماويات	السعودية	84	%35-30	اصدار أولي
الكيان للبتروكيماويات	السعودية	342.85	30	اصدار أولي
شركة كيميائيات الفورمالدهايد السعودية المحدودة	السعودية	–	–	اصدار أولي
سابك	السعودية	–	–	خصخصة
NatPet	السعودية	525	–	اصدار أولي

This announcement appears as a matter of record only

The Management Team

has acquired all of the outstanding shares of

CAPITAL TRUST MIDDLE EAST

CTME

through a management buyout

the new name is:

CFH

Investment Banking

CORPORATE FINANCE HOUSE

January 2006

قطر في العام 2011 أول مورد للغاز الطبيعي


عبدالله بن حمد العطية

اختتمت فعاليات القمة الـ 11 لغاز الشرق الأوسط في قطر بعد ثلاثة أيام من النشاطات التي تركزت حول آفاق تطوير صناعة الغاز وتسويقه وسط ازدياد الطلب على مختلف مصادر الطاقة. واستقطب المنتدى اكثر من 250 مشاركاً من مختلف دول العالم.

النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة عبد الله بن حمد العطية أكد على أهمية انعقاد المنتدى في وقت تشهد أسعار النفط فيه ارتفاعات مطردة وخصوصاً خلال العامين الماضيين وبينما لا تزال الشكوك مستمرة بشأن معدلات الأسعار والإمدادات الحالية. وتوقع أن تؤدي الأسعار المرتفعة للنفط إلى تسريع وتيرة تطوير صناعة الغاز الطبيعي في قطر بما يلبي الطلب العالمي من هذا المنتج الصديق للبيئة. وقد توقع زيادة الاعتماد العالمي على احتياطات الشرق الأوسط من "الهيدروكربون" نتيجة للطلب العالمي المتزايد على الطاقة بالإضافة إلى نضوب بعض موارد النفط الحالية في أنحاء أخرى من العالم، مؤكداً انه بحلول العام 2011 سيتمّ إمداد السوق العالمية بـ77 مليون طن في السنة من الغاز الطبيعي المسيّل وستصبح قطر وقتئذ اكبر مورد للغاز الطبيعي في العالم.

كما أكّد العطية انه تم وقف محادثات إمداد الكويت بالغاز القطري وذلك لأن المملكة العربية السعودية لم توافق على مد خط الأنابيب عبر مياهها الإقليمية، مشيراً إلى أن دولة قطر انتظرت ثلاث سنوات لتسوية الموضوع لكن هذا لم يحدث. وقال إن قطر أفرجت عن احتياطات الغاز التي كانت مخصصة للكويت لاستخدامها في مشروعات أخرى.

شركة مصرية - تركية لنقل الغاز المصري وتسويقه


الوزير سامح فهمي

أعلن وزير البترول المصري المهندس سامح فهمي عن اتفاقية لتأسيس أول شركة مصرية تركية لنقل الغاز المصري وتسويقه إلى أوروبا عبر تركيا، من خلال مد خط الغاز العربي من منطقة حمص السورية حتى الحدود مع تركيا. وقال فهمي إن هناك إمكانية لدخول بلغاريا ورومانيا أو سورية في الشركة الجديدة، وذلك وفقاً للبروتوكولات الموقعة سابقاً. وأشار إلى أن اجتماعاً سيعقد في القاهرة الشهر المقبل لوزراء الدول المشاركة في خط الغاز العربي ووزير الطاقة التركي حلمي جوللر لبحث إجراءات تنفيذ المرحلة الثالثة من خط الغاز العربي.

وأضاف أنه من المنتظر أن يحقق إنشاء الشركة الجديدة وامتداد خط الغاز إلى تركيا فوائد اقتصادية مهمة لمصر على رأسها فتح أسواق جديدة، إضافة إلى دعم العلاقات السياسية والاقتصادية بين الدول المشاركة في هذا المشروع الستراتيجي.

"التصنيع الوطنية" تتملّك كامل "التصنيع الوطنية للبتروكيماويات"


مبارك بن عبد الله الخفرة

استحوذت شركة "التصنيع الوطنية" على كامل أسهم شركة "التصنيع الوطنية للبتروكيماويات"، بعد شرائها حصص جميع الشركاء والبالغة 49 في المئة من إجمالي أسهم الشركة. وستقوم "التصنيع الوطنية" بإصدار أسهم فيها تعادل 0,77 سهم من أسهم شركة التصنيع الوطنية لكل سهم من أسهم "التصنيع الوطنية للبتروكيماويات"، وبذلك يرتفع رأس مال "التصنيع الوطنية" إلى 2,33 مليار ريال، أي نحو 621 مليون دولار.

ووصف رئيس مجلس إدارة "التصنيع الوطنية" المهندس مبارك بن عبد الله الخفرة هذا الاستحواذ بأنه "الأكبر والأهم في تاريخ الشركات الصناعية السعودية حيث سيخلق كياناً صناعياً كبيراً قادراً على النمو والمساهمة الجادة في مسيرة الاقتصاد الوطني السعودي".

وتوقع الخفرة أن يتم الانتهاء من كافة الإجراءات النظامية للاستحواذ، مثل موافقة هيئة السوق المالية ووزارة التجارة والدعوة لانعقاد الجمعية العمومية غير العادية للشركتين قبل نهاية منتصف العام الحالي.

"ارامكو" و"سوميتومو" اليابانية: مجمع للبتروكيماويات بكلفة 8.5 مليارات دولار

أعلن رئيس شركة "سوميتومو المحدودة للكيماويات" هيروماسا يونيكورا عن إنشاء أحد أكبر المجمعات للبتروكيميائيات في مدينة رابغ في السعودية، بالتعاون مع شركة أرامكو السعودية. ومن المتوقع الانتهاء من بناء هذا المجمع، الذي تبلغ تكلفته نحو 8,5 مليارات دولار، في منتصف العام 2008.

وأشار يونيكورا خلال مخاطبته منتدى جدّه إلى أن هذا المشروع سيؤدي إلى تنمية المنطقة الغربية في المملكة، كما سيساهم في الصناعات السعودية التي أعلنت عن خطط طموحة من خلال مدينة الملك عبد الله الاقتصادية، مؤكداً أن الهدف من الشراكة مع "أرامكو" هو تعزيز الاقتصاد. ونوه بأن العلاقة مع المملكة لا تقوم على أساس تأمين النفط المتواصل حيث يمثل الخليج أكبر شريك تجاري لليابان.

المصرفية

رأي

أسواق السندات العربية

رغم أن أداء أسواق السندات في البلدان العربية كان أقل تألقا بكثير من أداء أسواق الأسهم العربية العام الماضي، إلا أن أسعار السندات في بعض الأسواق حققت ارتفاعات كبيرة نسبياً راوحت بين 10 و30 في المئة. جاء ذلك في ضوء تراجع معدلات الفوائد المحلية متأثرة بانخفاض معدلات الفوائد العالمية وتزايد السيولة النقدية في معظم البلدان العربية. والواقع أن غالبية الأسواق النامية شهدت الاتجاه نفسه العام 2005، إذ تراجع في نهاية العام هامش الفائدة لمؤشر ج.ب. مورغان لسندات الدول النامية إلى أقل من 2,3 في المئة فوق معدل فائدة سندات الخزينة الأميركية، وهو أدنى مستوى له منذ صدور هذا المؤشر حيث وصل هذا الهامش إلى أقل من 1 في المئة بالنسبة للسندات المكسيكية.

غير أن الحكومات والشركات العربية لم تستفد بالقدر الكافي من هذا التدني في كلفة إصدار سندات الدين، حيث طغى الاهتمام الملحوظ بالأسهم العربية على مختلف الاعتبارات الأخرى حاسما الخيار لصالح الأسهم ودافعا معظم الشركات الساعية إلى زيادة تمويل عملياتها إلى طرح أسهمها في البورصة ومشجعا الحكومات أيضا على خصخصة عدد كبير من شركات القطاع العام من خلال أسواق الأسهم. غير أن تراجع أداء الأسهم في معظم البورصات العربية في الشهرين الأولين من العام 2006، وفي ظل المستويات المتدنية لمعدلات الفوائد المحلية والدولية، أعاد مجددا بروز الاهتمام بأسواق السندات خاصة من قبل الحكومات العربية.

فقد أعلنت السلطات النقدية في كل من مصر ولبنان عزمها على إصدار سندات دين بالعملة المحلية لآجال متوسطة وطويلة جديدة للاستفادة من استمرار تدني معدلات الفوائد، لكن كذلك من فائض السيولة في الأسواق الملية العربية، وتعتزم السلطات المالية المصرية إصدار سندات لمدة 20 عاماً بالجنيه المصري بكلفة أقل من 10 في المئة، في حين ستقوم وزارة المالية اللبنانية بإصدار سندات خزينة لمدة خمس سنوات بفائدة تراوح بين 9,25 و9,5 في المئة ولمدة سبع سنوات بفائدة تراوح بين 9,6 و9,8 في المئة.

وفي أول خطوة من نوعها، أعلن بنك الاستثمار الأوروبي عن إصدار سندات بالجنيه المصري لمدة سنتين بفائدة 6,5 في المئة يمكن استردادها باليورو عند الاستحقاق. ورغم أن قيمة الإصدار صغيرة نسبيا حيث لا تتجاوز ما يوازي 44 مليون يورو، إلا أنها تؤشر لتحقيق المزيد من الانفتاح في أسواق السندات العربية، في ظل توفر طلب كبير على أدوات دين الأسواق النامية من قبل المستثمرين المؤسساتيين الدوليين.

خاص خاص خاص

المجلس الأعلى للاقتصاد والاستثمار القطري يؤسس "هولدنغ" مصرفية

يتجه المجلس الأعلى للاقتصاد والاستثمار القطري إلى تأسيس شركة "هولدنغ" مسجلة في قطر هدفها تملك وإدارة الاستثمارات المالية المصرفية التي يملكها المجلس في دولة قطر وخارجها.

وعلم أن الـ"هولدنغ" ستتملك بشكل خاص الاستثمارات المصرفية داخل قطر، وحصة المجلس في البنك اللبناني للتجارة (نحو 98 في المئة) في لبنان وفرنسا بما فيه فروع الإمارات، وحصص المجلس في بنك الإسكان للتجارة والتمويل في الأردن وسورية (البنك الدولي للتجارة والتمويل)، والجزائر، إضافة إلى سائر المساهمات المباشرة في القطاعين المصرفي والمالي.

ويتوقع في ضوء هذا التوجه الستراتيجي، أن يتم لاحقاً إدراج أسهم الـ"هولدنغ" في عدد من البورصات العربية، ولاسيما في الدوحة ودبي.

اللبناني الكندي: زيادة 65 مليون دولار على رأس المال

يعتزم البنك اللبناني الكندي – وهو من البنوك الناشطة التي دخلت نادي العشرة الكبار – زيادة رأس ماله خلال الفترة القصيرة المقبلة بمقدار 65 مليون دولار.

وقال رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك جورج زرد أبو جوده أن الزيادة ستتم على دفعتين: الأول أسهم عادية بمقدار 35 مليون دولار، والثانية أسهم تفضيلية بمقدار 30 مليون دولار.

واتباعاً لهذه الخطوة أعلن أبو جوده أنه يعتزم إدراج أسهم البنك في بورصة بيروت لتحقيق المزيد من الشفافية والوضوح ولتوسيع قاعدة المساهمين.

وتأتي هذه الخطوة مواكبة لخطة التوسع التي بدأها البنك من خلال مساهمة أساسية في مصرف جزائري (بنك ترست)، إضافة إلى المساهمة في مصرف السلام في السودان وفي البحرين.

المحتويات

"مان إنفستمنتس" تحتفل بعيدها الـ 20 في المنطقة العربية

محافظ صناديق التحوّط: فرص جديدة للشركات والأفراد

بقلم أنطوان مسعد*

شهد العام السابق تطورات هامة جداً بالنسبة لقطاع محافظ صناديق التحوّط في الأسواق العربية، فظهور مركز مالي عالمي جديد في المنطقة، هو مركز دبي المالي العالمي، يشكل خطوة ضرورية ستساعد على إنشاء محافظ استثمارية مصممة وموجهة خصيصاً للمنطقة؛ علاوة على ذلك، فقد أصبح قطاع الاستثمارات البديلة وصناديق التحوّط جزءاً أساسياً من محافظ الاستثمار للعديد من مدراء الأصول والثروات الخاصة.

ولا شك أن الوصول إلى هذه المرحلة من التطور كان نتيجة مباشرة للجهود المتواصلة لإنشاء المؤسسات والهيئات التنظيمية اللازمة، ومن المؤكد أن الزخم ينمو في أسواق رأس المال الإقليمية كما أن الهيئات المالية في كل من المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة وقطر والبحرين تطوّر أطرها التنظيمية حتى تدعم وتعزز موقعها الحالي في مقابل أسواق رأس المال العالمية.

هذا، وفي ظل هذه التطورات المشجعة والمواتية، يسعى مركز دبي المالي العالمي لتطوير مركز مالي يوازي بأهميته وقوته مركزي هونغ كونغ أو لندن. فبدأ منذ انطلاقته بتقديم حوافز كبيرة تشجع المؤسسات والشركات الخدماتية الإقليمية والعالمية على دخول السوق العربية. كما سعى في الوقت ذاته إلى تأمين الحماية التنظيمية المطلوبة للمستثمرين.

وقد يلعب مركز قطر المالي الذي أعلن عنه مؤخراً، دوراً مُكملاً لمركز دبي المالي العالمي علماً أن المركزين، في حال نجاحهما، سيفتحان الباب للاستثمار في المنطقة، الأمر الذي سيُشجع على نشوء أسواق جديدة ويتيح للسوق العالمية إمكانية الإفادة من الفرص الهائلة التي تقدمها الأسواق العربية.

إحدى النتائج التي ستترتب على ذلك هي ظهور المزيد من محافظ الاستثمارات البديلة وصناديق التحوّط المصممة محلياً والتي تضارب في الأسواق العربية. فتنوع وثراء هذه الأسواق سيضع في متناول المدراء المميزين فرصاً هائلة لم تسبق الإفادة منها، كما أن المراكز المالية الإقليمية تؤسس قاعدة يمكن من خلالها الاستفادة من هذه الإمكانيات والفرص.

هذا هو أحد الأسباب الرئيسية التي دفعت "مان إنفستمنتس"، التي تحتفل هذا العام بعيدها العشرين في المنطقة، إلى الانتقال مؤخراً إلى مركز دبي المالي العالمي. وتعد عملياتنا الجديدة في مركز دبي المالي العالمي، التي تُعرف بـ "مان إنفستمنتس الشرق الأوسط المحدودة"، مؤهلة ومستعدة للحفاظ على موقعها الريادي في هذه البيئة الخاضعة للتنظيم ولتوسعة منتجاتها المقدمة للمستثمرين من الأفراد والشركات.



زيادة الإقبال من الشركات

لطالما كانت هذه المنطقة من المناطق التي تحظى باهتمام بالغ من مدراء صناديق التحوّط، وذلك بسبب تواجد عدد كبير من المستثمرين من أصحاب الثروات الطائلة والذين كانوا عادة يلجأون إلى المنتجات المهيكلة ذات رأس المال المضمون لما تقدمه هذه المنتجات من ملاذ آمن وتنوع وحماية لرأس المال الأصلي، كمثل محافظ صناديق التحوّط المضمونة.

ومع ذلك، وعلى مدى العامين الماضيين، ترافق هذا الإقبال على الاستثمارات البديلة مع إقبال كبير أيضاً من قِبل الشركات على مجموعة أوسع من صناديق التحوّط، بما في ذلك محافظ صناديق التحوّط، وكذلك أيضاً على المنتجات ذات المدير الواحد والمنتجات المصممة وفق المتطلبات الخاصة واستثمارات بديلة أخرى.

وهذا التحول ينسجم مع الاتجاه العالمي نحو استقطاب المزيد من الشركات والمؤسسات للاستثمار في قطاع محافظ صناديق التحوّط.

وكمثيلاتها في أي مكان آخر في العالم، غالباً ما تتسم هذه الشركات والمؤسسات الحكومية وشبه الحكومية والخاصة، مثل البنوك وصناديق التقاعد وشركات التأمين

والشركات الصناعية والعائلية الكبرى، الراغبة بالاستثمار بالحذر والتحفظ كما أنها تهتم كثيراً بالاستثمار في الأسواق أو الستراتيجيات التي يمكن التحكم أو السيطرة على تأثير التقلبات والتذبذبات فيها، وباستخلاص أكبر عائد لكل وحدة مخاطر تتعرض لها، كما أن المستثمرين من المؤسسات والشركات يولون أيضاً أهمية أكبر لأمور مثل الشفافية والخدمة والسمعة والقدرة على تقديم محافظ وخدمات مبتكرة جديدة.

جذور عميقة

يلجأ مثل هؤلاء المستثمرون بشكل متزايد إلى مدراء الاستثمار الأكبر والأوفر سمعة من أجل الاستفادة من خبراتهم العريضة والعميقة في هذا المجال وهم عادة ما يفضلون تلك الشركات التي لها تواجد راسخ في المنطقة ولديها أنظمة دعم قوية وقدرات عالية في مجال البحوث وتطوير المنتجات.

ولدى "مان إنفستمنتس الشرق الأوسط ليمتد" فريقان متخصصان، أحدهما للمستثمرين من الأفراد والآخر للمستثمرين من قطاع الشركات والمؤسسات في المنطقة، إذ يقدم الفريقان الدعم للمنطقة ومن المنطقة ومن خلال الدعم الإداري أو ما يسمى دعم المكاتب الخلفية لشركائه في المشاريع المشتركة مع المؤسسات المالية والمصرفية الكبرى، حيث يتم طرح محافظ مشتركة، وللموزعين من المصارف وشركات الخدمات المالية التي تتوجه للأفراد، وللمستثمرين من قطاع المؤسسات والشركات. ويمتلك هذا الفريق خبرة متراكمة بالمنطقة تتجاوز الخمسين عاماً بما يؤهله لتقديم خدمة متطورة لا تضاهى لعملاء "مان إنفستمنتس" والتي تقوم على معرفة واسعة ومعمقة بالسوق وباحتياجاتها ومتطلباتها.

وإذا ما جمع ذلك مع سجل أداء "مان إنفستمنتس" الذي لا يضاهى في المنطقة والممتد طوال 20 عاماً، ومع التطورات الإيجابية التي يشهدها القطاع المالي الإقليمي، فإن "مان إنفستمنتس" تستطيع أن تقدم لشركائها ولموزعيها ولعملائها المستثمرين فرصاً للنمو على المديين المتوسط والطويل. وتضم قاعدة عملاء الشركة في الوقت الراهن مؤسسات مصرفية وهيئات حكومية وشبه حكومية وبنوك مركزية ومستثمرين من أصحاب الثروات الطائلة إضافة إلى صناديق المعاشات والشركات العائلية وعملاء كثيرين آخرين.



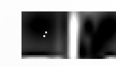
20 YEARS OF
SUCCESS IN THE
MIDDLE EAST
1986-2006

نحن نتوقع أن يستمر الطلب المتزايد على محافظ صناديق التحوّط في السنوات القادمة، كما أننا نتوقع نمواً سنوياً يتراوح ما بين 15 و20 في المئة من العملاء الأفراد ونمواً أقوى يتراوح بين 20 و30 في المئة من المستثمرين من قطاع الشركات والمؤسسات. وهذا النمو يرجع إلى اتساع معرفة وخبرة وحنكة كلا النوعين من المستثمرين والذين يبحثون عن منتجات خاصة ومميزة لتنويع محافظهم الاستثمارية، حيث نرى عدداً كبيراً من المؤسسات والشركات الإقليمية التي تنشد الحلول المطورة بحسب متطلباتها الخاصة.

لدى "مان إنفستمنتس" التي تدير حالياً أكثر من 45,8 مليار دولار من الأموال (هذا الرقم التقديري وضع في 12 يناير 2006) والتي تمتلك شبكة توزيع عالمية قوية، أربعة مدراء أساسيين يمتلك كل واحد منهم خبرة شاسعة في واحد أو أكثر من فئات الأصول البديلة، وهي صناديق التحوّط والتمويل بالاقتراض والسندات القابلة للتحويل، وتشكل صناديق التحوّط حجر أساس هذا القطاع إذ تقدم "مان إنفستمنتس" مجموعة من توصيفات المخاطر والمكافآت من خلال محافظ صناديق التحوّط والمنتجات المهيكلة ومنتجات المدير الواحد.

أبعاد جديدة

إن الاهتمام المتزايد بالبحوث في السنوات الأخيرة قد دفع بعدة ستراتيجيات جديدة إلى الطليعة. فالأسواق الآسيوية والناشئة وأسواق السلع ومشتقات الطقس وسندات الكوارث والمتاجرة في مجال انبعاثات الكربون والمرابحة في المداخيل الثابتة، كلها مجالات شهدت تطورات عظيمة في الـ24 شهراً الماضية.



يمتلك فريق "مان إنفستمنتس الشرق الأوسط" خبرة تتجاوز 50 عاماً في أسواق المنطقة واحتياجاتها



وغالباً ما تستفيد محافظ صناديق التحوّط من التقصيرات في السوق حتى تولد عوائد قوية في الوقت الذي تتحكم فيه بالمخاطر، وهي تنشط غالباً في أسواق الأسهم والسندات والائتمان والعملات وأسواق السلع.

وبالنسبة لمعظم المستثمرين، فإن هذا يعني أنه سيتعين عليهم الاستفادة من هذه الفرص عن طريق شركة مختصة في توفير محافظ صناديق التحوّط والتي بمقدورها توظيف محللين متخصصين وتكريس موارد لاكتشاف أفضل الاستثمارات في هذه القطاعات.

الاتجاه نحو الاندماج

إن هذا التحول في الطلب من قبل المستثمرين وظهور ستراتيجيات جديدة تتطلب أبحاثاً مستفيضة ودقيقة ومشاركة من الجهات المعنية بهذا القطاع، يؤدي إلى خلق وفورات واسعة في قطاع صناديق التحوّط العالمي.

وفي السنوات القادمة، سيدفع هذا الاتجاه نحو الاندماج لينشأ عن ذلك مؤسسات استثمار عالمية أكبر توفر مستوى أعلى من الخدمات، إلى جانب الشفافية والخيارات الأوسع للمستثمرين؛ كما أن التطورات والتحسينات الإضافية في مراكز المال الإقليمية لا يمكن إلا أن تؤدي إلى تطوير منتجات جديدة في مجال محافظ صناديق التحوّط التي تضارب في الأسواق العربية. ■

* رئيس "مان إنفستمنتس" في منطقة الشرق الأوسط وآسيا والرئيس التنفيذي لشركة مان إنفستمنتس الشرق الأوسط

رئيس بنك رصد د. صالح ملائكة:
بدأنا تأسيس بنك تجاري في ماليزيا

جدّه- باسم كمال الدين

استطاع بنك رصد للاستثمار أن يشكّل صلة وصل استثمارية بين دول مجلس التعاون الخليجي وجنوب شرق آسيا. وتكللت مسيرة نجاحاته بالحصول على ترخيص لإنشاء بنك تجاري في ماليزيا من خلال تحالف يقوده هو ويضم مصرف قطر الإسلامي و"بيت الاستثمار العالمي" (غلوبال). وفي عالم الصيرفة الاستثمارية الإسلامية، كان "رصد" سبّاقاً في ابتكار منتجات صكوك الأمانة Islamic Trust، فضلاً عن خبرة مهمة راكمها على صعيد الاستشارات والهندسة المالية وضعته في موقع متقدم في هذا الحقل. وفي حين شكلت أسواق الأسهم في منطقة الخليج جاذباً للمصارف الاستثمارية في المنطقة، رأى بنك رصد للاستثمار أن الفرصة الحقيقية متوافرة في عمليات الطرح الأولي للأسهم، فعمد إلى تأسيس صندوق متخصص في عمليات ما قبل الطرح الأولي Pre-IPO، وسعى أيضاً إلى اقتناص الفرص التي باتت تقدمها سوق العقار، في وقت أهمل المستثمرون هذه السوق لصالح أسواق الأسهم.

وبعد الجولة الآسيوية التي قام بها العاهل السعودي الملك عبدالله بن عبد العزيز وشملت ماليزيا، بات من المتوقع أن يكون لبنك رصد للاستثمار دور رئيسي في تفعيل الاستثمارات المتبادلة، وتوجيهها نحو القنوات المجدية نظراً لخبراته الكبيرة ومعرفته الوثيقة بكلا البلدين.



يرى رئيس مجلس إدارة بنك رصد للاستثمار د. صالح جميل ملائكة أن "الطفرة الاقتصادية التي تشهدها منطقة الخليج حالياً هي الأقوى بين مثيلاتها في سبعينات وثمانينات القرن الماضي، خصوصاً أن حجم السيولة الناجمة عن هذه الطفرة غير مسبوق، حيث وصلت أسواق الأسهم في دول مجلس التعاون إلى مستويات قياسية، سواء من ناحية القيمة السوقية أو حجم التداول".

ويضيف: "تحتاج المنظومة الاقتصادية عموماً إلى مؤسسات مالية فاعلة وقادرة على استقطاب الأموال الفائضة وإعادة توجيهها لتحريك العجلة الاقتصادية. وأكثر المؤسسات المالية الفاعلة في هذا المجال هي بنوك الاستثمار بشكل عام وبنوك الاستثمار الإسلامية على وجه التحديد. ومنذ نشأتها، وضعت المصارف الإسلامية نفسها في خانة المصارف العاملة في مجال الاستثمار. وكون هذه المصارف لا تعمل في الاقراض والاقتراض، بل وفق مبدأ المضاربة وتنمية الأموال، لجأت إلى تأسيس شركات لإدارة

■■

"رصد" صلة وصل استثمارية بين دول الخليج وجنوب شرق آسيا

■■

الأموال تتفق مع تركيبتها الطبيعية. في الفترة الأولى لتأسيسها، كانت المصارف الإسلامية تتجه نحو الصيرفة التقليدية، فأوجدت أدوات مالية مثل المرابحة والاجارة والتوريق ألتي تحاكي منتجات المصارف التقليدية لناحية الاقراض والاقتراض. لكن في حقبة التسعينات من القرن الماضي، تم إنشاء مؤسسات مالية إسلامية تتوجه نحو إدارة الأموال والاستثمار في رأس المال. وانتشرت هذه المؤسسات في منطقة الخليج وباتت تلعب دوراً كبيراً في فترة الطفرة، وربما تكون هذه المؤسسات من أكثر المستفيدين من الطفرة إذا استطاعت تكوين مشاريع تنموية ذات مردود

اقتصادي كبير".

"رصد" جسر استثماري

عن موقف بنك رصد للاستثمار من الفورة الحاصلة، يقول د. ملائكة: "تأسس بنك رصد في ماليزيا من قبل مؤسسات مالية مقرها في دول مجلس التعاون. وكان الهدف من تأسيس البنك ربط منطقتي جنوب شرق آسيا ودول مجلس التعاون الخليجي استثمارياً، نظراً لأهمية هاتين المنطقتين الاقتصادية في العالم، وفي العالم الإسلامي تحديداً. وبدأ هذا الربط يؤتي ثماره بالفعل، ومن باكورة نجاحات هذا الربط حصولنا على ترخيص لإنشاء بنك تجاري ماليزي من خلال تحالف يقوده بنك رصد للاستثمار، ويضم مصرف قطر الإسلامي و"بيت الاستثمار العالمي" (غلوبال). والبنك الجديد هو قيد التأسيس حالياً، ومن المنتظر أن يباشر تقديم خدماته في النصف الثاني من العام الحالي.

ويتابع: "إلى ذلك، حقق بنك رصد للاستثمار إنجازات عدة على مستوى دول مجلس التعاون الخليجي، فلعب دور المستشار المالي في عملية رفع رأس مال شركة سلامه للتأمين، ومقرها الإمارات العربية المتحدة، من 50 مليون درهم إلى مليار درهم. ولقيت العملية نجاحاً كبيراً اذ تمت تغطية الاكتتاب بمعدل 10 أضعاف. كما حقق البنك نجاحاً كبيراً أيضاً من خلال طرحه منتج الرصد الإسلامي Islamic Trust الذي يحاكي الأوقاف الإسلامية في منهجية عمله، وهو شكل معروف في الغرب باسم "الأمانة" منذ القرن الثامن عشر. ونتيجة للأبحاث، توصلنا إلى أن دول أوروبا الغربية وتحديداً بريطانيا استقت نظام الأمانة من نظام الأوقاف الإسلامية. ووجدنا في الفقه الإسلامي شكلاً من أشكال الوقف يدعى الرصد أو الارصاد. ومن هذا المنطلق جاءت تسمية البنك. وقد تمّ تأسيس الكثير من الأمانات لمستثمرين خليجيين إنما تحت إطار القانون الماليزي؛ وبالتالي لعبت هذه الخطوات دوراً مهماً في توجيه فوائض السيولة. وكان البنك أسس العديد من المحافظ الاستثمارية المتخصصة في الشركات المدرجة والشركات الخاصة. وتمت تصفية بعض المحافظ بأرباح تفوق الـ25 % سنوياً. ولعب البنك دوراً كبيراً في عمليات التمويل المجمّع أو المشترك syndication لبعض الشركات المساهمة في دول مجلس التعاون".

تنويع الاستثمارات وموازنتها

إلى جانب صكوك التأجير وحسابات رصد وصندوق موازنة سعر الأسهم المدرجة وخدمات الرصد الإسلامي والوقف، تحفل محفظة بنك رصد للاستثمار بعدد من الصناديق والفرص العقارية في: المملكة العربية السعودية، ماليزيا، لبنان، بريطانيا، الولايات المتحدة وأوروبا الغربية.

ويفسر د. ملائكة هذا التنوع الاستثماري بالقول: "لا بُدّ من موازنة الاستثمارات. وعلى اعتبار أن بنك رصد للاستثمار يدير الثروات، فإنه من الضروري الموازنة ما بين الاستثمارات الطويلة والمتوسطة والقصيرة. إلا أن عملنا ينبع بصورة أساسية من منطلق توفر الفرص، وبالتالي التوازن ما بين الفرص المتوفرة وجدوى كل منها للبنك والمستثمرين، إذ يأتي في أولوية أهدافنا تحقيق أعلى درجات الربحية والمهنية في إدارة الثروات عبر تطوير أدوات التخطيط المالي طويل الأمد".

ويشدد د. ملائكة على أن بنك رصد يوزّع استثماراته وموارده البشرية والمالية استناداً إلى توافر الفرصة والمنطقة المستهدفة وبحسب رؤيته للمستقبل. "نحن عموماً نبحث عن الفرصة الاستثمارية في أي قطاع وفي أي بلد. فمحفظتنا تضم استثمارات في أوستراليا في مجال التعدين، وفي جنوب شرق آسيا في القطاع المالي؛ كما أننا في طور الإعداد لصندوق عقاري ماليزي نظراً لوجود الطلب من المستثمرين.

"رصد" كان السبّاق في ابتكار منتجات صكوك الأمانة

باختصار يمكن القول أن العالم هو نطاق عملنا".

وعن الستراتيجية التي يعتمدها بنك رصد للاستثمار في اختيار الفرصة المناسبة، يوضح د. ملائكة أن "الفورة الحالية في الخليج خلقت فرصاً عدة خصوصاً في سوقي الأسهم والعقار. وعلى الرغم من المغالاة في الأسعار، فالفرص لا تزال موجودة. ونحن نعتمد في اختيار الفرصة الاستثمارية على خبرتنا كأن نعزف مثلاً عن الدخول في الشركات المدرجة بسبب ارتفاع قيمها في الوقت الراهن. في المقابل، وجدنا أن الفرصة متوفرة في عمليات الطرح الأولي للأسهم التي تطرح بأسعار معقولة، لذا أسسنا صندوقاً متخصصاً في عمليات ما قبل الطرح الأولي Pre-IPO. كما ننظر إلى العقار بوصفه فرصة واعدة بعد أن توجه العديد من المستثمرين نحو سوق الأسهم نظراً لتوافر السيولة والأرباح السريعة وتركوا مجالاً حيوياً مهماً هو القطاع العقاري الذي يعاني حالياً من بعض الركود على مستوى منطقة الخليج".

صندوق متخصص في عمليات ما قبل الطرح الأولي Pre-IPO

نقاط القوة

ويؤكد د. ملائكة أن بنك رصد حقق نمواً كبيراً في العام 2005، وإن كانت النتائج المالية النهائية لم تظهر بعد. وتوقع أن تصل الأرباح للعام 2005 إلى مستويات قياسية. وكان البنك منذ تأسيسه اتبع ستراتيجية ثابتة للنمو قائمة على تحديد الأولويات من منطلق الطلب المتزايد في العالم الإسلامي لإدارة فاعلة للاستثمار ولأدوات متطورة للتخطيط المالي الطويل الأمد. وعلى الرغم من اشتداد حمى المنافسة في مجال الصيرفة الاستثمارية الإسلامية، بدا د. ملائكة واثقاً من أن بنك رصد سيحجز لنفسه موقعاً متميزاً على الخريطة الاستثمارية العالمية من خلال التركيز على النواحي العملية التي يتميز بها البنك ويحتل فيها موقعاً قيادياً. وفي هذا السياق، يشير إلى أن "بنك رصد سيعمد إلى تدعيم نقاط قوته المتمثلة في الاستشارات والهندسة المالية بصورة رئيسية". ويقول: "يتميز بنك رصد بفريق إداري مؤلف من خبراء عريقين في مجال الصناعة المصرفية الإسلامية ويملكون سجلاً حافلاً من الابتكار والحرفية، وهذا من شأنه أن يضمن تحقيق أعلى قيمة مضافة بالنسبة للعميل". ■


هشام عز العرب

"ريبلوود" الأميركية تشتري 18.7 في المئة من رأس ماله

"التجاري الدولي": بداية العبور إلى الإقليمية

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

جاء استحواذ شركة ريبلوود الأميركية القابضة، عبر قيادتها كونسورتيوم يضم كلاً من "إيتون بارك" لإدارة رؤوس الأموال وشركةRHGI العالمية، على حصة البنك الأهلي المصري في رأس مال البنك التجاري الدولي والبالغة 18,7 في المئة من رأس مال البنك ليمثل، خطوة تمهيدية في إطار ستراتيجية "ريبلوود" الأميركية لدخول أسواق الشرق الاوسط إنطلاقاً من مصر خلال السنوات القليلة المقبلة.

واعتبر العضو المنتدب لشركة ريبلوود القابضة تيم كولينز أن الضغوط التي يتعرض لها الاقتصاد الياباني منذ فترة تشكل سبباً كافياً لإقدام "ريبلوود" على البحث عن أسواق بديلة لجزء كبير من استثماراتها في منطقة شرق آسيا. وقال إن دراسات السوق التي أعدتها الشركة أثبتت أن مصر هي إحدى أهم الأسواق في المنطقة في ضوء الإصلاحات الجذرية التي تشهدها، وإن إختيار البنك التجاري الدوليCIB يعود لامتلاكه فرصة كبيرة للنمو، مشيراً إلى أن الشراكة سوف تلعب دوراً مهماً في زيادة معدل الأرباح لعملاء وحملة أسهم CIB من خلال تحقيق ستراتيجيات نمو طويلة الأمد.

من جهته، وصف رئيس مجلس إدارة البنك التجاري الدولي هشام عز العرب هذه الصفقة بأنها بداية مرحلة التوسّع الإقليمي، بعد أن تصدر البنك ولسنوات طويلة نشاط البنوك الخاصة في مصر.

وقال عز العرب لـ"الاقتصاد والأعمال": "نحن نسعى إلى تعظيم قيمة البنك والخروج من دائرة المحلية، لذا كان لا بدّ من بيع هذه الحصة، التي تأتي في إطار خطة الحكومة المصرية لبيع مساهمات البنوك العامة في البنوك المشتركة إلى مستثمر لديه خبرة عالمية ويؤمن بأهمية الاستثمار في المستقبل بهدف التوسّع على المستوى الإقليمي"، وأضاف: "أعتقد أننا أنجزنا عبر هذه الشراكة عملاً تاريخياً مهماً، حيث أن الاقتصاد الطموح يعتمد اعتماداً كبيراً على القطاع المالي للحصول على دعم يساعده على النمو".

وأضاف عز العرب "أن المساهمين الجدد، الذين سيتولى ممثلون لهم مهاماً تنفيذية على صعيد تطوير ستراتيجية التجزئة المصرفية في البنك، أعربوا عن قناعتهم بستراتيجيتنا المستقبلية خصوصاً لجهة تحقيق حلمنا الإقليمي"، وأشار إلى عدم وجود ما يمنع خروج البنوك المصرية إلى المجال الدولي على خلفية وجود تجارب ناجحة لشركات مصرية في هذا المجال.

الشركاء الجدد

1- شركة ريبلوود القابضة

أسس تيموثي كولينز صندوق الاستثمار "ريبلوود" في مدينة نيويورك العام 1995، وتقوم الشركة حالياً بإدارة خمسة صناديق إستثمارية خاصة بإجمالي رأس مال يصل إلى 10 مليارات دولار، كما تستثمر الشركة أكثر من 2 مليار دولار في التعاملات التجارية بقيمة إجمالية تفوق 12 مليار دولار.

2- "إيتون بارك" لإدارة رؤوس الأموال

هي شركة استثمارية عالمية برأس مال يبلغ 4,5 مليارات دولار، وتستثمر أموالها في عمليات استحواذ القطاع الخاص وأذون الخزانة في القطاع العام، وهي تعمل تحت إدارة فريق يتكون من 74 من خيرة الخبرات والكفاءات المالية في كل من نيويورك ولندن، وتركز "إيتون بارك" على عمليات الاستثمار في جميع أنحاء العالم وخصوصاً في الأسواق الناشئة.

3- "آر إتش جي العالمية" (RHGI)

هي شركة بلجيكية قابضة ذات مسؤولية محدودة ويقع مقرها الرئيسي في بروكسيل، وتعمل على تحقيق قيمة طويلة الأجل للمساهمين وحاملي الأسهم من خلال الاستحواذ في المجالات الصناعية الواعدة في اليابان وغيرها من كبرى دول العالم.

وأوضح أن الصفقة التي بلغت قيمتها 230 مليون دولار، استندت إلى عرض كان هو الأفضل، وكان المعيار الفني هو أساس الاختيار بالدرجة الأولى، ثم السعر الأفضل حيث بلغ متوسط سعر السهم في الصفقة 56 جنيهاً، الأمر الذي دفع سعر السهم في البورصة في اليوم التالي لإعلان الصفقة (9 فبراير) إلى 70 جنيهاً. وأشار عز العرب إلى أن "التجاري الدولي" يسعى إلى تعزيز موقعه في سوق المال في المرحلة المقبلة، وإلى الاستمرار في خدمة المنطقة خصوصاً أنه مقبل على زيادة رأس ماله.

ويعد البنك التجاري الدولي أكبر البنوك الخاصة العاملة في السوق المصرية، وخامس أكبر بنك من حيث نسبة الأصول. وقد حقق البنك في العام 2005، أرباحاً صافية بلغت 610 ملايين جنيه، ووصلت قيمته السوقية إلى نحو 8 مليارات جنيه، وبلغ إجمالي أصوله نحو 30 مليار جنيه". وهناك أكثر من 500 شركة تعمل في السوق المصرية تتعامل مع البنك التجاري الدولي الذي يملك شبكة واسعة لخدمات التجزئة، إذ يملك 100 فرع ووحدة بنكية و287 صرّافاً آلياً.

وتضم مجموعة التجاري الدولي، العديد من المؤسسات التي تقدم خدماتها لزيادة معدلات الأرباح والدخل في ظل سياسة واضحة للمجموعة. ومن هذه المؤسسات: CIBC (شركة سمسرة)، CIAM (إدارة أصول)، CONCEPT (إستشارات)، INSEARCH (للأبحاث)، وجميع هذه المؤسسات تعمل تحت مظلة "التجاري الدولي لرؤوس الأموال" CI CAPITAL، إلى جانب المؤسسات التابعة الأخرى، مثل: CORPLEASE (للتأجير)، CONTACT (لتجارة السيارات) وCIL (التجاري الدولي لتأمينات الحياة). ■

المصارف السعودية:
تحول متزايد نحو الصيرفة الإسلامية

طارق زهنان- الرياض

أكبر سوق عالمية للصيرفة الإسلامية، هي الصفة التي يطلقها مختلف العاملين في القطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية. فالطلب على الخدمات المصرفية الإسلامية في تزايد مطرد، وجميع المصارف السعودية التقليدية تعمل بشكل مستمر على اقتطاع حصة لها من السوق المصرفية الإسلامية، بصيغ وأساليب مختلفة. وفي الوقت الذي كانت إطلالة الداخل المحلي الجديد، بنك البلاد، إسلامية مئة في المئة، فان أول المصارف القادمة التي بدأت نشاطها في السوق السعودية، أي بنك الإمارات، تعمل هي الأخرى على تسويق منتجاتها الإسلامية.



حمد السياري محافظ مؤسسة النقد العربية السعودية

ولعل لغة الأرقام تشكل الدليل على المستوى الذي بلغته الصيرفة الإسلامية في المملكة العربية السعودية. إذ تشير الإحصائيات المتوافرة حتى نهاية الربع الثالث من العام 2005، إلى أن التمويل الإسلامي قد أضحى يشكل نسبة 52,9 في المئة من إجمالي التمويل الذي توفره المصارف السعودية مجتمعة. ولعل المقارنة البسيطة ما بين حجم التمويل الإسلامي في المملكة نهاية العام 2000، ومعدلات الربع الثالث من العام 2005، تظهر مدى التطور الذي أصاب هذا القطاع سواء من حيث حجم الطلب على صيغ التمويل الإسلامية، أو من حيث مستوى نجاح المصارف السعودية في الاستجابة للتحول الشديد الذي يشهده القطاع المصرفي السعودي نحو الصيرفة الإسلامية. فخلال فترة ستة سنوات، نمت التمويلات الإسلامية بنسبة 276 في المئة وبلغت مع نهاية الربع الثالث من العام 2005، نحو 220,7 مليار ريال سعودي، في الوقت الذي زاد إجمالي التمويلات بنسبة 112,2 في المئة وبلغت نحو 417,4 مليار ريال سعودي.

وتشتمل تلك الأرقام والنسب على إجمالي التمويلات للأفراد كما الشركات، حيث تشير مختلف المصادر المصرفية إلى أن القسم الأكبر من التمويل الإسلامي الذي توفره المصارف السعودية، مخصص للأفراد، في ظل توفر الصيغ التمويلية الإسلامية، البديلة والمنافسة لجميع أنواع الخدمات والقروض والتسهيلات التمويلية التقليدية. من هنا فإن حصة التمويل الإسلامي من إجمالي التمويل وفي ما لو تم حصرها بقطاع الأفراد لارتفعت إلى حدود الـ90 في المئة.

ولا تنحصر الخدمات المصرفية الإسلامية في صيغ التمويل المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، بل تحوز على حصة أساسية في قطاع الاستثمار. فالنوافذ الاستثمارية التي توفرها الصناديق السعودية، تحظى بإقبال كبير ومتزايد في ظل النمو الاقتصادي الذي تشهده المملكة وما ينتج عنه من فائض في السيولة المحلية. ولم تشذ تلك الأدوات المالية عن فورة صناعة المال الإسلامية في السوق السعودية، فجاءت الإحصاءات متطابقة مع هذا الواقع، إذ مع نهاية الربع الثالث من العام 2005، بلغ حجم أرصدة صناديق الاستثمار الإسلامية نحو 79,7 مليار ريال سعودي ما يشكل نسبة 70 في المئة من إجمالي أرصدة صناديق الاستثمار السعودية البالغ عددها 197 صندوقاً، منها 92 صندوقاً إسلامياً أي بنسبة 46,7 في المئة.

توسع البنوك

هذه الأرقام، إنما تعكس الجهود التي تبذلها المصارف السعودية، لتطوير صناعة المال الإسلامية في المملكة.

فعلى مستوى مصرف **الراجحي** وهو أول مصرف متخصص في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية في المملكة، فان نتائجه المالية كما حجم قيمته السوقية، يضعانه على رأس المصارف السعودية والعربية عموماً، ما يعكس مدى النجاح الذي تلقاه خدمات ومنتجات البنك المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، والتي تشمل جميع القطاعات المصرفية الأساسية.

وبنك **الجزيرة** تمكن بفضل تحوله الكامل إلى الصيرفة الإسلامية، من تحقيق معدلات نمو سنوية في حجم الأعمال وفي الأرباح خصوصاً.

أما **البنك الأهلي**، فورشة العمل التي أطلقها خلال العام الماضي 2005 لتحويل كامل قطاع صيرفة الأفراد فيه إلى قطاع إسلامي 100 في المئة، قد شارفت على الاكتمال. ففروع الأهلي الموزعة على مختلف المناطق السعودية، قد أضحت بأغلبيتها الساحقة، فروعاً إسلامية.

كذلك بنك **الرياض**، قد خطا خطوة كبيرة في عملية تحويل عدد ملحوظ من فروعه التقليدية إلى فروع إسلامية، وتحديداً خلال العام الماضي 2005، حيث شملت عملية التحويل 80 فرعاً من فروع البنك الموزعة في مختلف المناطق السعودية، والتي يربو عددها على 193 فرعاً، هذا في الوقت الذي تستمر باقي الفروع التقليدية في توفير المنتجات المطابقة للشريعة.

ومجموعة **سامبا المالية**، قد بدأت هي الأخرى في التوسع في تقديم الخدمات

والمنتجات الإسلامية، إذ شهدت في الفترة الأخيرة تحويل ثلاثة فروع، ويجري خلال العام 2006 تحويل عدد إضافي من الفروع في عدد من المناطق إلى فروع تقدم الخدمات المصرفية الإسلامية فقط، في الوقت الذي تستمر الفروع التقليدية في تقديم المنتجات الشرعية.

وكان لهذا التوسع نحو الصيرفة الإسلامية، حصته أيضاً لدى المصارف السعودية ذات الشراكة الأجنبية، إذ استمر **البنك العربي الوطني** في استراتيجيته نحو تحويل عدد إضافي من فروعه في عدد من المناطق إلى فروع تقدم الخدمات المصرفية الإسلامية فقط، حيث شهد العام المنصرم زيادة ملحوظة في عدد الفروع الإسلامية لـالعربي الوطني في الوقت الذي تستمر الفروع التقليدية في العربي الوطني بتقديم المنتجات الشرعية.

كما استمر **ساب** في تفعيل عمل قسم الأمانة داخل البنك، والذي أنشئ العام 2000 بوصفه قسماً متخصصاً في ابتكار وإدارة مختلف أنواع الخدمات المصرفية الموافقة لأحكام الشريعة الإسلامية والذي انتشرت خدماته على نطاق شبكة فروع البنك، ولعب دوراً أساسياً في تحويل خمسة من فروع البنك التقليدية إلى إسلامية، والعمل على تحويل خمسة أخرى.

كذلك فإن المصارف السعودية الأخرى، وإن كانت لا تمتلك حتى الآن فروعاً متخصصة في تقديم المنتجات والأدوات المصرفية الإسلامية، فإنها تقدم الخدمات المصرفية الإسلامية بواسطة النوافذ الإسلامية المنتشرة في مختلف فروعها.

باقة من المنتجات

هذا التحوّل الذي تشهده المصارف السعودية، إنما يشكل منفذاً لتسويق منتجاتها. فالخدمات والمنتجات الإسلامية التي تقدمها جميع المصارف السعودية، تقوم على صيغ متنوعة حائزة على موافقة الهيئات الشرعية لدى مختلف البنوك. وتتوزع ما بين الخدمات المصرفية الأساسية من حسابات جارية وودائع متوسطة وطويلة الأجل، إلى البرامج التمويلية لخدمة حاجات الأفراد والشركات، وانتهاء بصناديق ومحافظ الاستثمار الإسلامية التي تستثمر أصولها حصراً في الأدوات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

فعلى مستوى صيرفة الأفراد، تقدم مختلف المصارف السعودية خدماتها ومنتجاتها لاسيما التمويلية منها، وفقاً لعدد من الصيغ الإسلامية تشكل العنصر الجامع بين مختلف منتجات البنوك السعودية مهما اختلفت وتنوعت تسميتها. وتتعدد الصيغ الشرعية، غير أن التورق بالسلع والمرابحة الشخصية والإجارة المنتهية بالتملك، تشكل عملياً الغطاء الشرعي لمختلف المنتجات المصرفية الشرعية، لخدمة الأفراد على وجه الخصوص.

خدمات الصيرفة الإسلامية تحوز على حصة أساسية في قطاع الاستثمار

وفي هذا الإطار، فإن التورق بالسلع من محلية ودولية أضحى يشكل البديل الشرعي للقرض الشخصي، والمصدر الأساسي لتلبية احتياجات العملاء من السيولة. والمرابحة الشخصية هي الأخرى، شكلت بديلاً عن قروض التمويل التقليدية. أما الإجارة المنتهية بالتملك، فقد مكنت المصارف السعودية من تطوير منتج لطالما تجنبت ولوجه لغياب التشريعات والتنظيمات القانونية التي تحدّ من مخاطره، ألا وهو منتج تملك المنازل.

وفي إطار آخر يلاحظ إقبال العديد من المصارف السعودية خلال الفترة الماضية على إيجاد بديل عن بطاقات الائتمان التقليدية، من خلال طرح البطاقات الإسلامية الخالية من الفوائد والرسوم الإضافية على الاستخدام، كما على إيجاد منتج بديل وذي عائد مرتفع.

أما على مستوى صيرفة الشركات، فإن الوسائل التمويلية الاستثمارية الاسلامية، تتوافر أيضاً بفضل عدد من الصيغ الشرعية، أبرزها المرابحة التجارية والمضاربة والمشاركة والاستصناع والإجارة والسلَم.

الصيرفة الإسلامية صمام أمان لمواجهة المنافسة الأجنبية

وهذه الصيغ توفر عدداً من وسائل التمويل تختلف من بنك إلى آخر.

وكما قطاعا الأفراد والشركات فإن لقطاع الاستثمار حصته من الصيرفة الإسلامية. فصناديق الاستثمار الإسلامية، تخضع استثماراتها لإشراف الهيئات الشرعية في البنوك، وتتوزع تلك الاستثمارات ما بين المتاجرة في الأسهم المحلية والدولية المقبولة شرعاً، وصفقات المتاجرة بالسلع والمرابحة والمضاربة. كما أن التداول بالأسهم المحلية والذي يشهد فورة لا سابق لها، هو أيضاً يشكل فرصة استثمارية شرعية لعملاء المصارف، حيث تضع الهيئات الشرعية لدى المصارف السعودية لائحة من المواصفات لتصنيف الشركات المتوافقة أعمالها مع أحكام الشريعة الإسلامية، والتي بالتالي يكون الاستثمار في أسهمها مجازاً شرعاً.

المستقبل

هذه المعطيات مجتمعة قد تشكل مبرراً منطقياً، لتوقعات أحد كبار العاملين في الصناعة المصرفية الإسلامية في المملكة العربية السعودية حيث يتوقع "أن تشهد السوق المصرفية السعودية، خلال السنوات الثلاث المقبلة، انضمام مزيد من البنوك التقليدية إلى قافلة البنوك الإسلامية العاملة في المملكة، وأن ترتفع نسبة التمويل وفق الصيغ الإسلامية للأفراد والشركات إلى نحو 70 في المئة من إجمالي التمويل". ويرى "أن الصيرفة الإسلامية تشكل صمام أمان للمصارف المحلية لمواجهة المنافسة الأجنبية التي بدأت تشهدها السوق المصرفية السعودية، في ظل ما تتمتع به المصارف السعودية من خبرة في هذا القطاع، تزيد من ثقة العملاء في خدماتها ومنتجاتها".

وتبقى الإشارة إلى أنه وعلى رغم التقدم الذي تشهده صناعة المال المصرفية في السوق السعودية، والذي بموجبه أضحت الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد قادرة من حيث الكمية والنوعية، بديلة للمنتجات التقليدية، فإن التحدي الأساسي أمام المصارف السعودية يكمن في تلبية حاجات قطاع الشركات الذي يشكل في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها المملكة، فرصة ضخمة لزيادة أعمال وأرباح البنوك السعودية، الأمر الذي يتطلب إيجاد منتجات جديدة لاسيما أدوات الخزينة، لخدمة الاحتياجات المالية للشركات الكبيرة ومتعددة الجنسية. ■

مصرف الراجحي:
أكبر المصارف الاسلامية


عبدالله سليمان الراجحي، الرئيس التنفيذي

على الرغم من ولوج جميع المصارف التقليدية في المملكة العربية السعودية، قطاع الصيرفة الإسلامية، بنسب متفاوتة وبوسائل مختلفة، وازدياد عدد الفروع المصرفية وحتى المصارف المتخصصة في تقديم الخدمات المصرفية والمالية الإسلامية، فإنّ مصرف الراجحي، مازال يشكل عنوان العمل المصرفي الإسلامي في المملكة العربية السعودية. فـ"الراجحي" حتى الماضي القريب والقريب جداً كان المصرف الوحيد في المملكة العربية السعودية الذي تتوافق جميع أعماله مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ولعلّ الواقع الحالي للقطاع المصرفي في المملكة العربية السعودية، في ظل ما يشهده هذا القطاع من ازدياد متواصل في الطلب على الخدمات المصرفية الإسلامية، وضع مصرف الراجحي في موقع متقدم عن غيره من المصارف السعودية، وكأنّ "الراجحي" استبق الأحداث بجعله العمل المصرفي الإسلامي في صلب نشاط البنك منذ أكثر من 50 عاماً، هو عمر مؤسسات الراجحي المصرفية والتجارية التي تم جمعها في العام 1987 تحت اسم شركة الراجحي للصرافة والتجارة، ما انعكس بطبيعة الحال نمواً متزايداً في أعمال البنك وفي حجم قاعدة زبائنه، وارتفاعاً متواصلاً في أرباحه السنوية والتي بلغت ذروتها خلال العام الماضي 2005.

فقد أعلن مصرف الراجحي أنّ أرباحه الصافية عن العام 2005 قد بلغت 5633 مليون ريال أي ما يوازي 1,5 مليار دولار، بزيادة 92 في المئة عن العام 2004، حيث بلغت في حينها 2936 مليون ريال؛ محققاً خلال العام المنصرم، أكبر حجم من الأرباح بين أقرانه من المصارف السعودية وحتى العربية، وكذلك أفضل معدلات الربحية حيث بلغ العائد على معدل الموجودات نسبة 6,5 في المئة، وعلى معدل حقوق المساهمين نسبة 47,6 في المئة.

وتعكس هذه النتائج المالية لمصرف الراجحي، مدى إقبال القطاعات السعودية المختلفة على حزمة منتجات وأدوات "الراجحي" التمويلية المتنوعة لخدمة الأفراد والشركات، كما على نوافذه الاستثمارية المختلفة، والتي يوفرها بواسطة شبكة فروع وقنوات توزيع بديلة هي الأكبر على مستوى المملكة، تزيد على 400 فرع و1235 جهاز صرّاف آلي موزعة على جميع المناطق السعودية.

تمويل الأفراد

وللاقاة الحاجات التمويلية لعملائه من الأفراد، يقدم مصرف الراجحي باقة متنوعة من البرامج التمويلية، وفقاً لصيغة المرابحة الإسلامية الحائزة على موافقة الهيئة الشرعية في البنك؛ تضعه بطبيعة الحال في المرتبة الأولى من حيث الأرصدة التمويلية، بين أقرانه من المصارف السعودية. ومن استعراض لهذه البرامج التمويلية، يظهر الآتي:

برنامج **الراجحي لتقسيط السيارات**، الذي يوفر للعميل فرصة لتملّك سيارة بالتقسيط. فمن خلال هذا البرنامج يقوم العميل باختيار السيارة التي يرغبها من أي طراز كان، من مراكز المصرف المنتشرة داخل المملكة ويدفع قيمتها بالتقسيط.

أيضاً يقدم "الراجحي"، **برنامج تمويل العقار**، الذي يسمح للعميل بتملّك العقارات المكتملة البناء بالتقسيط، من الفيلل والشقق والأراضي السكنية والاستراحات والعمارات السكنية، ولا يشمل هذا البرنامج الأراضي الزراعية والمباني الشعبية وبقايا مخططات الأراضي.

كذلك **البرنامج الوطني لتقسيط الأسهم**، والذي يعطي العميل الفرصة لامتلاك أسهم الشركات التي يرغبها وبالكمية المطلوبة من ضمن لائحة الشركات المجازة من قبل الهيئة الشرعية للبنك، ومن ثم يقوم بسداد قيمتها للبنك، على أقساط. ويملك البنك إمكانية بيع الأسهم والحصول على النقد فوراً.

كما استحدث مصرف الراجحي **برنامج إيراد**، وهو أول برنامج من نوعه في القطاع المصرفي السعودي، والذي يتيح للعملاء فرصة تملّك عقار استثماري، من خلال عملية شرعية يموّلها البنك، ويقوم العميل بسداد قيمة التمويل من إيرادات العقار التي يعمل البنك على رهنها لضمان سداد المديونية، مع إمكانية رهن عقارات أخرى مقدمة من العميل. ولا تقتصر خدمات هذا البرنامج على تملّك العقارات الاستثمارية ذات العائد، بل تتعداه إلى تملّك الأسهم وغيرها من السلع الاستثمارية، مقابل التنازل عن إيرادات هذا الاستثمار لفترة معينة.

من جهة أخرى، يتصدّر مصرف الراجحي المصارف السعودية في إصدار البطاقات المجازة شرعاً، الخالية من أية فوائد، تحت مُسمى بطاقات الراجحي الائتمانية؛ وهي تشتمل على بطاقات فيزا من بلاتينية وذهبية وفضية وميني فيزا، وبطاقات ماستركارد الذهبية والفضية الائتمانية. وتستخدم هذه البطاقات للسحب النقدي والشراء والدفع عبر الانترنت.

ولتأمين السيولة لعملائه من الأفراد، يوفر "الراجحي" منتج البيع لأجل، وفق صيغة التورق بالسلع المجازة شرعاً. ويتم ذلك من خلال قيام المصرف ببيع سلع ومعادن للعميل على أساس السداد المؤجل. وفي ما بعد يقوم العميل بتعيين المصرف وكيلاً عنه لبيع ما يملكه من سلع ومعادن في الأسواق العالمية وإيداع حصيلة البيع في حسابه.

خدمة الشركات

وكما قطاع الأفراد، يحوز قطاع الشركات في مصرف الراجحي، باهتمام متزايد نشأ عنه خلال العام 2004، استكمال "الراجحي" تكوين المجموعة المصرفية للشركات. وفي الاطار نفسه أنشأ "الراجحي" مؤخراً ثلاثة فروع مخصصة لخدمة عملاء الشركات في كل من الرياض وجدّه والخُبر.

وتحتوي المجموعة المصرفية للشركات

إدارات متخصصة لخدمة الشركات والمشاريع الكبرى إضافة إلى الشركات متوسطة الحجم؛ ويرتكز نشاطها على تقديم الخدمات المصرفية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية. فبالإضافة إلى خدمتي برنامج الإيراد ومنتج البيع لأجل، المتاحة للأفراد كما الشركات، يوفر مصرف الراجحي المجموعة التالية من المنتجات الإسلامية، وهي موزعة على الشكل التالي:

عقود **المرابحة**، والتي بفضلها تستطيع الشركات شراء ما تحتاجه من مواد خام وسلع رأسمالية وإستهلاكية من الأسواق المحلية والعالمية. حيث يقوم مصرف الراجحي بشراء هذه السلع من خلال الدفع نقداً أو بفتح اعتماد مستندي لصالح المورد ثم يقوم المصرف ببيع هذه السلع للعملاء بهامش ربح معين على أساس السداد المؤجل إما مرة واحدة أو على أساس أقساط عدة.

وعقود **المشاركة**، التي تقوم على أساس الشراكة المحدودة بين مصرف الراجحي والعميل، الذي يرغب في إستيراد سلع أو معدات. حيث يقوم العميل بدفع حصة معينة ويقوم مصرف الراجحي بدفع الحصة المتبقية من قيمة السلعة وإصدار الإعتماد المستندي لاستيراد البضاعة.

أما عقد **الاستصناع** فهو يناسب تمويل المشروعات الكبيرة. حيث يقوم مصرف الراجحي بموجبه بتنفيذ مشروع معين حسب المواصفات التي يطلبها العميل. وبعد اكتمال المشروع يقوم المصرف بتسليمه للعميل مقابل سداد العميل لكلفة تنفيذ المشروع على أساس الدفع المؤجل. كذلك **الإجارة** هي نوع من التأجير التمويلي.

ويبقى **الاستثمار المباشر**، وفق صيغة المضاربة، ويعد هذا المنتج بديلاً لطرق الاستثمار التقليدية، كالودائع لأجل في سوق المال، وهو يحقق عوائد منافسة، ويتم ذلك في إطار الأسواق العالمية للمضاربة بالبضائع. وهو يقوم وفقاً للهندسة المالية التالية المقبولة شرعاً. حيث يعين العميل مصرف الراجحي وكيلاً له في شراء البضائع بالمبلغ الذي يريد استثماره، ويقوم المصرف بشراء البضاعة وتسديد الثمن بالخصم من حساب العميل وإشعار العميل بإتمام الصفقة. ثم يقوم المصرف بشراء البضاعة من العميل على أساس التسليم الفوري للبضاعة ودفع القيمة للعميل آجلاً في تاريخ الدفع المؤجل المتفق عليه مع العميل. وفي تاريخ الاستحقاق يسدد مصرف الراجحي للعميل المبلغ الذي اشترت به البضاعة من العميل كاملاً. وتتراوح فترات هذا الاستثمار أو الوديعة الآجلة ما بين شهر واحد إلى ثلاث سنوات، والحد الأدنى للاستثمار هو 5 ملايين ريال أو ما يعادلها.

إلى ذلك يقدم مصرف الراجحي لعملائه من الشركات أدوات تمويل التجارة والتي تتمثل في الاعتمادات المستندية بأنواعها المقبولة والمعتمدة من قبل الهيئة الشرعية في مصرف الراجحي. وهي اعتمادات الاستيراد والمرابحة والمشاركة والتحصيلات المستندية واعتمادات التصدير. كما يقوم مصرف الراجحي بإصدار خطابات الضمان، أيضاً بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. ومن بينها خطابات الضمان الابتدائية وخطابات الضمان النهائية وخطابات ضمان الدفعة المقدمة.

خدمات الاستثمار

كما منتجات الأفراد والشركات فإن الخدمات والمنتجات الاستثمارية التي يقدمها مصرف الراجحي لعملائه، متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

فخدمة التداول في الأسهم المحلية كما الدولية تخضع لإشراف الهيئة الشرعية للبنك، وهي بذلك تقتصر على أسهم الشركات المجازة شرعاً.

وكذلك صناديق الراجحي الاستثمارية وعددها 14 صندوقاً، فهي تستثمر أصولها في الأدوات المالية المضبوطة شرعاً؛ وهي تتوزّع ما بين:

– ثلاثة صناديق للمضاربة الشرعية بالبضائع واحد بالريال والاخر بالدولار والثالث باليورو؛ وهي بالتالي صناديق منخفضة المخاطر.

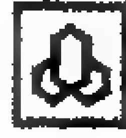
– ستة صناديق عالية المخاطر، تستثمر في الأسهم، تتوزع ما بين صندوق للأسهم المحلية وآخر بالريال، والعالمية الصاعدة بالدولار، وصندوقين للأسهم الأوروبية حيث واحد عملته الريال والآخر الدولار.

– أما الصناديق المتوسطة المخاطر أو المتوازنة، فهي صناديق الصناديق وعددها أربع محافظ بالدولار. تستثمر أصولها من خلال الاكتتاب بنسب مختلفة في صناديق الراجحي المنخفضة والعالية المخاطر. من بينها صندوق تحت مُسمى "الجوهرة" مخصص للنساء والآخر "ولدي" لتشجيع الآباء على الاستثمار لصالح أبنائهم.

– ويبقى صندوق الراجحي العقاري الأول وهو صندوق للاستثمار العقاري.

وينتظر أن يرتفع قريباً عدد صناديق مصرف الراجحي إلى 16 صندوقاً. حيث أعلن المصرف مؤخراً، أنه في صدد إطلاق صندوقين استثماريين جديدين قريباً؛ الأول صندوق الراجحي لأسهم الهند والصين، والثاني صندوق الراجحي لأسهم الأسواق النامية وكلاهما بالدولار الأميركي.

هذه المعطيات مجتمعة، تنعكس بشكل ايجابي على نظرة السوق إلى مصرف الراجحي وأدائه ونتائجه المالية. حيث بلغت القيمة السوقية لمصرف الراجحي نهاية العام 2005، 243,9 مليار ريال سعودي، ليحتل من حيث القيمة السوقية، المرتبة 79 خلال العام 2005، وفقاً لتقرير "الفايننشال تايمز" السنوي بين أكبر 500 شركة في العالم لجهة القيمة السوقية، متخطياً بذلك 155 مركزاً حيث كان خلال العام 2004 يحتل المركز 234 عالمياً. وهو وللعام الثاني على التوالي المركز الأول بين المصارف العربية. ■


مصرف الراجحي Al Rajhi Bank

اسم وشعار جديد للانطلاق نحو العالمية

تم مؤخراً كشف النقاب عن الشعار الجديد "لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار" وإعلان تغيير العلامة التجارية إلى "مصرف الراجحي". ويهدف قرار تغيير العلامة التجارية إلى "مصرف الراجحي" لإظهار حاجة المصرف للتركيز على بنية عمله الأساسية وجوهر تخصصه بالإضافة لإظهار توجهه وجهوده نحو التوسع خارج المملكة العربية السعودية، والانتشار في المزيد من الأسواق الدولية والتي توجت مؤخراً بحصول "مصرف الراجحي" على رخصة العمل المصرفي في ماليزيا لتكون أولى خطواته خارج المملكة.

وسيتم تغيير الشعار القديم وإطلاق الهوية الجديدة في بعض فروع المصرف داخل المملكة، كما سيتم تدريجياً تطبيقها على بقية الفروع وكذلك بطاقات العملاء ونماذج المصرف وشيكات العملاء لتحمل الشعار الجديد المميز.

البنك الأهلي التجاري:
أولوية الصيرفة الاسلامية


عبد الرزاق الخريجي

منذ أكثر من 15 سنة خطا البنك الأهلي التجاري خطوته الأولى نحو الانخراط الواضح في الصيرفة الإسلامية، بقيامه العام 1990 بإنشاء أول فرع له تقتصر أعماله على تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية. أتبعها العام 1992 باستحداث إدارة خاصة أوكل إليها الإشراف على مختلف النشاطات المصرفية الإسلامية للبنك الأهلي، وأبرزها تحويل وإنشاء فروع أخرى متخصصة في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية.

كانت تلك البداية التي سمحت للبنك الأهلي التجاري، بالسير في خطوة سباقة على مستوى البنوك التقليدية العاملة في المملكة العربية السعودية، تبلورت بشكل واضح خلال العام السابق 2005.

فقد حملت السنة الأولى بعد الخمسين من عمر البنك الأهلي التجاري في طياتها تحولاً ستراتيجياً في طبيعة عمل البنك عموماً، وفي نشاطه في قطاع الصيرفة الإسلامية خصوصاً. فخلالها انطلق مشروع تحويل كامل قطاع صيرفة الأفراد في البنك إلى قطاع متخصص في تقديم الخدمات والمنتجات والأدوات المصرفية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية. وبدأ بموجبها ورشة لتحويل شبكة فروع الأهلي إلى فروع إسلامية بنسبة 100 في المئة، لتتحول الإدارة المؤسسة العام 1992 والمتخصصة بالإشراف على عموم النشاط المصرفي الإسلامي للأهلي، إلى إدارة للخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد.

انجاز التحول

ويقول مساعد المدير العام، مدير إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد، في البنك الأهلي التجاري **عبد الرزاق الخريجي**، "كان البنك الأهلي التجاري أول البنوك التقليدية السعودية التي عملت على تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية من خلال فروع متخصصة، مقدماً بذلك قيمة إضافية لعمله المصرفي، كان لها أثر شديد الايجابية في تنمية حجم قاعدة عملاء البنك. من هنا كان لابد للبنك الأهلي أن يتوسع في قطاع يشهد نمواً كبيراً في السوق السعودية وإقبالاً متزايداً من قبل عملاء البنك. فكان القرار الأبرز القاضي بتحويل قطاع صيرفة الأفراد في البنك الأهلي وبالتالي جميع فروع الأهلي إلى فروع إسلامية."

ويضيف **عبد الرزاق الخريجي**، قائلاً، "أنجز خلال العام 2005 القسم الأكبر من عملية التحويل، ففي الوقت الذي بلغ عدد الفروع الإسلامية في العام 2004 نحو 111 فرعاً، ارتفع هذا العدد نهاية الربع الثالث من العام 2005 إلى نحو 249 فرعاً إسلامياً ليبقى بذلك 18 فرعاً موزعة على عدد من المدن الرئيسية ما زالت تقدم الخدمات المصرفية التقليدية، يعمل البنك على انجاز عملية تحويلها ليصبح لدى البنك الأهلي 267 فرعاً إسلامياً تشكل حتى الآن إجمالي شبكة فروع البنك. فالتحول الكامل أضحى قريباً جداً، والعمل جارٍ من حسن إلى أحسن."

وهنا يلفت **عبد الرزاق الخريجي**، إلى أن "عملية التحويل ليست مسألة آنية، بل هي بحاجة إلى تأهيل الكوادر وتحويل المنتجات التقليدية غير المتوافقة مع الضوابط الشرعية، وإيجاد البديل لها، كما استفتاء العملاء وعرض المنتجات الجديدة عليهم وهو ما يتطلب في بعض الأحيان، دراسة متأنية لحالة كل عميل على حدة.

بناءً على هذه المعطيات تحولت الخدمات والأدوات التمويلية التي يقدمها البنك الأهلي التجاري، إلى خدمات مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية. ويقول **عبد الرزاق الخريجي**،" البنك الأهلي كان الرائد في ابتكار المنتجات الإسلامية الجديدة، وتطوير وتحسين تلك المتوافرة في السوق المصرفية والأهلي يصر على المحافظة على الريادة في هذا المجال."

ويتطابق استعراض لائحة أدوات ومنتجات البنك الأهلي، في مختلف القطاعات المصرفية الأساسية مع إشارة الخريجي إلى أن البنك الأهلي التجاري يقدم باقة متكاملة وشاملة من الأدوات والمنتجات البديلة المتوافقة مع الضوابط الشرعية.

صيرفة الأفراد

فلدى البنك الأهلي حزمة من برامج التمويل الشخصي لتلبية الاحتياجات المتنوعة للأفراد، بفضل عدد من الأدوات المالية الإسلامية.

فللعميل الراغب بالحصول على السيولة يوفر البنك الأهلي التجاري منتج "تيسير الأهلي" وفقاً لصيغة التورق بالسلع، بحيث يقوم البنك بشراء سلعة أو مجموعة من السلع من سوق السلع الدولية، تتسم أسعارها بتحركات محدودة تجنباً لمخاطر تقلبات الأسعار بالنسبة للبنك والعميل معا. وبعد أن يتملكها العميل يوكل البنك إعادة بيع هذه السلع، لطرف ثالث، وإيداع قيمتها في حساب العميل.

أما المرابحة الشخصية في البنك الأهلي فتمكّن العملاء من اقتناء كل السلع الشخصية بما فيها السيارة، الأثاث المنزلي، مواد البناء، التجهيزات الكهربائية، وغيرها من السلع، على أسس خالية من الفائدة المصرفية. وفي هذا الإطار خصص البنك لعملائه الراغبين بتملك السيارات تحديداً، برنامج "يعطيك خيرها" الذي يمكّن العميل من إقتناء السيارة التي يرغب بها من دون تكبد عناء إنهاء الإجراءات اللازمة للحصول على موافقة البنك على طلب التمويل. بحيث أن العميل يختار السيارة التي يريد من الوكيل ويقوم بتعبئة إستمارة الطلب ومن بعدها يتولى الوكيل إستكمال الإجراءات اللازمة لدى البنك.

وأيضاً، وفقاً لصيغة المرابحة الشخصية يقدم الأهلي لعملائه "برنامج مساهم" وهو تمويل إسلامي لشراء وبيع الأسهم المحلية. يشتري البنك بموجبه الأسهم المقبولة شرعاً، والتي يرغب العميل في امتلاكها ثم يبيعها له بتكلفة شرائها زائد هامش ربح متفق عليه. ويتيح البنك للعميل سداد ثمن البيع على أقساط. وللعميل كامل حرية التصرف في الأسهم التي يتملكها.

إضافة إلى ذلك، يقدم البنك الأهلي التجاري مجموعة من البطاقات الائتمانية، المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية كبطاقة "تيسير الأهلي" -فيزا وماستركارد- والتي تتيح لحاملها الحصول على النقد وسداد قيمة المشتريات على أقساط شهرية، وفق صيغة التورق.

ولا تقتصر منتجات قطاع صيرفة الأفراد على أدوات التمويل حيث يقدم البنك عدداً من البرامج لتلبية الاحتياجات الشخصية للعملاء من الخدمات والحلول المصرفية وغير المصرفية، وهي جميعها موافق عليها من هيئة الرقابة الشرعية في البنك كبرنامجي "اختيار الأهلي" و"مزايا الأهلي" وبرنامج "أشبال الأهلي" لمساعدة عملاء البنك على الادخار لأولادهم، كما برنامج "جواهر العصرية" والمخصص تحديداً لخدمة الاحتياجات المالية للسيدات.

هذا غيض من فيض الخدمات المصرفية التي يقدمها قطاع الأفراد في البنك الأهلي التجاري، والعام الحالي 2006 سوف يشهد **وفقاً لـ الخريجي**، منتجات إضافية أبرزها التمويل العقاري، والتأمين التعاوني الذي سيتم إعداده وتقديمه من قبل شركة التكافل التي أسسها البنك الأهلي، وتسويقه من خلال شبكة فروع البنك.

و يلفت **عبد الرزاق الخريجي**، إلى الستراتيجية التي يعتمدها البنك لتطوير وتوسيع عمل الفروع بغرض تقديم أفضل الخدمات للعميل، ويقول "إن الاهتمام المنصب من قبل البنك الأهلي على انجاز عملية تحويل الفروع من تقليدية إلى إسلامية، سبقه ورافقه اهتمام مماثل لإعادة هيكلة الفروع. فمنذ ثلاث سنوات اعتمد البنك سياسة بديلة عن التوسع الكبير في عدد الفروع، قوامها التركيز على تحويل الفروع إلى منافذ للبيع وتطوير الخدمة. فعلى مستوى التصميم الداخلي للفرع أصبح البنك مجهزاً لخدمة كل شريحة من شرائح

عملية تحويل الفروع بلغت مرحلتها الأخيرة

العملاء بحيث تم تجهيزها بصالات خاصة لشريحة عملاء "الوسام" وصالات حديثة للتداول في الأسهم."

صيرفة الشركات

أما عملاء البنك الأهلي التجاري من الشركات، فقد خصصهم الأهلي أيضاً بباقة من الخدمات المصرفية الإسلامية.

فصيغة "المرابحة التجارية" تساعد الشركات المتعاملة مع البنك الأهلي على اقتناء السلع الرأسمالية والمواد الخام وغيرها من المستلزمات، من الأسواق المحلية والخارجية بحيث يقوم البنك الأهلي، بتنظيم وتنسيق كامل معاملة تملك السلعة ثم بيعها للعميل بربح متفق عليه مسبقاً يسدده العميل على أقساط. والبنك بذلك قادر على مد العميل بمختلف السلع التي يرغب بشرائها عن طريق الاعتمادات المستندية.

أما "المضاربة" فهي تقوم على الجمع بين رأس المال والخبرة لتسيير المشاريع وتأمين نجاحها وفق اتفاقية مشاركة في الربح بين البنك وعملائه، يقدم فيها البنك رأس المال المطلوب ويتولى العميل بخبرته كامل الإدارة.

ويأتي في إطار آخر تمويل "المشاركة"، الذي يقوم، على أساس اقتسام الربح والخسارة بين البنك والعميل من خلال مساهمة الطرفين في رأس المال، على أن يتولى العميل إدارة المشاركة مقابل حصة إضافية من الربح.

ومن خلال صيغة "السلَم" يمكن للبنك أن يوفر لعملائه السيولة النقدية في مقابل إنتاجهم المستقبلي، إذ يتيح السلَم فرصة للصناعيين والزراعيين ممن ينتجون سلعاً مثلية ذات مواصفات محددة أن يدخلوا مع البنك في عقود "سلَم" يشتري البنك منهم بموجبها منتجاتهم مقابل ثمن يسدد عاجلاً، على أن يتفق الطرفان على السبل الملائمة لتسويق تلك المنتجات.

كما يوفر "الاستصناع" التمويل الذي يُلبي طلبات العملاء لتجهيز المنتجات الصناعية، ويناسب عقد الإستصناع بوجه خاص تمويل المعدات والمباني أو المشاريع التي تحتاج إلى عمليات الإنشاء أو التصنيع أو التركيب أو التجميع.

تبقى صيغة "الإجارة" المجازة شرعاً، والتي تسهل على الشركات استئجار الأصول العالية الكُلفة مثل المعدات الصناعية والطائرات والسفن من دون الاضطرار إلى أن تتحمل التكلفة الرأسمالية الكاملة لحيازتها. حيث يقوم البنك بشراء المعدات المطلوبة ويؤجرها للعميل مع إعطائه وعد بتملكها وفقاً لشروط وأحكام مُتفق عليها مُسبقاً بين البنك والعميل.

صيرفة الاستثمار

كما الأفراد والشركات، فحصة الصيرفة الاستثمارية الإسلامية في قطاع صيرفة الاستثمار في البنك الأهلي ضخمة وأساسية تبلغ نحو 90 في المئة من إجمالي صناديق الأهلي، سواء من حيث عدد الصناديق الاستثمارية المنضبطة شرعاً أو من حيث حجم الأصول التي تديرها تلك الصناديق تحديداً. فمع نهاية الربع الثالث من العام 2005، بلغ عدد صناديق الأهلي الإسلامية 16 صندوقاً موزعة ما بين:

تسعة صناديق للمتاجرة بالأسهم من محلية وخليجية ودولية، وتشتمل على أسهم الشركات العاملة في مختلف القطاعات المقبولة شرعاً.

سبعة صناديق للدخل تستثمر في صفقات المرابحة والمتاجرة، 5 منها قصيرة الأجل و2 متوسطة الأجل. إضافة إلى محفظة شهادات الأهلي لتنمية الاستثمارات الإسلامية، والتي تضم أسهماً يتم اختيارها من مؤشر داو جونز الإسلامي للأسواق العالمية والأوروبية وآسيا-الباسفيك والولايات المتحدة ومحافظ "المنارة" الثلاث الموزعة على مستويات المخاطر الثلاثة منخفضة، متوسطة وعالية تحت مسمى: النمو "المتحفظ" والنمو "المتوازن" والنمو "المرتفع".

في ظل هذه المعطيات مجتمعة يؤكد **عبد الرزاق الخريجي**، أن العمل المصرفي الإسلامي اثبت جدارته ونجاحه، والبنك الأهلي يحضر للمرحلة المقبلة، وعنوانها تقديم المنتج الصحيح بالسعر الصحيح من خلال الخدمة الصحيحة، بما يرسخ قدرة المنتج الإسلامي على منافسة المنتجات المصرفية التقليدية. ■

مجموعة سامبا المالية:

إدارة مستقلة للخدمات الإسلامية

باشرت مجموعة سامبا المالية منذ أواخر العام 1996 تقديم خدمات متوافقة مع الشريعة الإسلامية، تلبية لتوجهات شريحة كبيرة من العملاء، ترى في الخدمات المصرفية الإسلامية وسيلة مناسبة للتعاملات المالية، تتوافق مع ميولها وتوجهاتها الاستثمارية والشرعية. وعملت سامبا على إيجاد إدارة مستقلة خاصة بالصيرفة الإسلامية، تتولى خدمة تلك الشريحة، تحت مسمى "إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية".



عيسى العيسى العضو المنتدب والرئيس التنفيذي

ولا يقتصر تقديم سامبا للخدمات الإسلامية، على النوافذ الإسلامية المنتشرة في مختلف فروع البنك وعددها 58، ولدى البنك حتى الآن ثلاثة فروع إسلامية في كل من مكة وعنيزة وبريدة، وينتظر أن يشهد العام الحالي تحويل عدد إضافي من الفروع في عدد من المناطق إلى فروع تقدم فقط الخدمات المصرفية الإسلامية.

ومنذ ولوجها قطاع الصيرفة الاستثمارية، عملت مجموعة سامبا المالية على التدرج في تقديم الخدمات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، من خلال إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية. فمنذ ما يزيد على ثماني سنوات، بدأت مجموعة سامبا المالية بتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية لقطاع الشركات، أتبعتها منذ خمس سنوات بتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية لقطاع الأفراد وتوفير عدد من المنتجات التمويلية، والمنتجات الإستثمارية.

قطاع الشركات

واستعراض الخدمات المصرفية الإسلامية للشركات، التي تقدمها مجموعة سامبا المالية، يظهر مجموعة من منتجات التمويل والإستثمار الإسلامي، وفقاً لصيغ إسلامية موافق عليها من الهيئة الشرعية في البنك، تشتمل على عقود المرابحة والاستصناع والإجارة، وحساب الاستثمار الإسلامي.

فبموجب تمويل "المرابحة للآمر بالشراء"، الذي توفره مجموعة سامبا المالية، تستطيع الشركات الحصول على ما تحتاجه من معدات أو سلع أو عقار. حيث يعمد البنك إلى شراء الأصول المبتغاة من المورد، بموجب اعتماد مستندي. ثم يقوم البنك ببيعها للعميل بسعر يشمل ثمنها الأصلي بالإضافة إلى ربح معقول، ويسدد على أقساط. كما بإمكان العميل توكيل البنك ببيع الأصول فوراً إلى طرف ثالث، ويتم تحويل ثمن السلعة المباعة مباشرة إلى حساب العميل.

أما عقد الاستصناع، فبموجبه يطلب العميل من مجموعة سامبا المالية، تمويل صناعة معدات ما وفق مواصفات وطلب العميل. بحيث يقوم البنك عوضاً عن العميل، بدفع كلفة التصنيع للجهة المصنعة ومن ثم يعمل العميل على تقسيط ثمنها للبنك على دفعات.

ووفقاً لأحكام الإجارة، يقوم البنك بشراء الأصول المطلوبة ويؤجرها للعميل لمدة زمنية متفق عليها، مقابل أجر محدد، وتبقى ملكية هذا الأصل للبنك طوال هذه المدة. ويكون للمستأجر أي العميل الحق بالانتفاع بها.

أما "حساب الاستثمار الإسلامي"، فهو قائم على الوكالة في الاستثمار بالمرابحات، أي الوكالة بأجر معلوم. وقد صمم للمستثمرين من الشركات الراغبين بالاستثمار في العمليات التجارية العالمية عبر أسواق البضائع العالمية، والحد الأدنى للاستثمار في هذا الحساب هو مليون ريال سعودي.

قطاع الأفراد

كذلك عملاء البنك من الأفراد، توفر لهم مجموعة سامبا المالية باقة من المنتجات الإسلامية فإضافة إلى الحساب الجاري والذي يحمل اسم "حساب الخير الجاري" وبطاقات سحب النقد كالبطاقات الائتمانية من فضية وذهبية وماسية، وبطاقة الخير الائتمانية، تقدم سامبا الحسابات الاستثمارية، ومنتجات للتمويل، كما الصناديق الاستثمارية.

"فحساب الخير الاستثماري"، وفق صيغة المرابحة، يشكل البديل الشرعي للودائع الثابتة قصيرة ومتوسطة المدى، وبموجبه يقوم العميل بشراء سلع محددة من السوق الدولية، يمتلكها ومن ثم يبيعها للبنك بربح معلوم لأجل معلوم.

و"حساب إدارة الاستثمار" الذي يمنح العميل فرصة لفتح حساب استثماري لدى البنك، يحدد فيه رغبته في الاستثمار في تمويل تجارة البضائع الدولية، بواسطة البنك الذي يشتري نيابة عن العميل سلعاً وبضائع من الأسواق الدولية ثم يقوم ببيعها لصالحه.

أما البدائل الشرعية عن القروض الشخصية والتمويلية، فتشتمل على ثلاثة منتجات، وهي: "تورق الخير"، "تمويل الخير" و"تمويل بيت الخير".

الى ذلك فان البنك يعمل على إطلاق تمويل الخير لتملك الأسهم المحلية.

أما الصناديق الاستثمارية لمجموعة سامبا المالية، المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية فهي: صندوق "المنال" للمتاجرة بالأسهم العالمية بالدولار، صندوق "الرائد" للمتاجرة بالأسهم السعودية بالريال السعودي، صندوق "الوسط" للأسهم الدولية وتمويل التجارة الدولية بالدولار، صندوق "السنبلة ريال" وهو صندوق تمويل تجارة البضائع الدولية بالريال وصندوق "السنبلة الدولار" وهو صندوق تمويل تجارة البضائع الدولية بالدولار، وأخيراً صندوق "السنبلة يورو" وهو صندوق تمويل تجارة البضائع الدولية باليورو. ■

ملتقى قطر الإقتصادي
Qatar Economic Forum

17-18 نيسان / ابريل 2006 فندق ومنتجع شيراتون - الدوحة

المشاركون

وزراء ومستثمرون في قطاع النفط والغاز وقيادات مالية ومصرفية واقتصادية قطرية وعربية ودولية

أبرز محاور الملتقى

*** الرؤية المستقبلية للإقتصاد القطري**

*** إتجاهات قطاعي الغاز والنفط من حيث الإنتاج والتصنيع والتصدير**

*** فرص المشاريع والإستثمار في الصناعة، البنى التحتية، الأشغال العامة، السياحة والعقار**

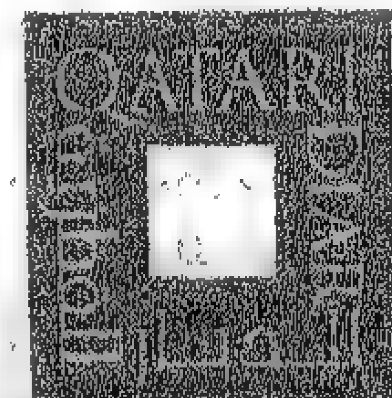
*** مركز قطر المالي ودوره في تعزيز دور قطر الإقليمي**

*** إتجاهات العمل المصرفي في قطر**

*** دور قطر كمركز إقليمي للتعليم العالي والبحث العلمي**

الرعاية الماسية







الرعاية البلاتينية





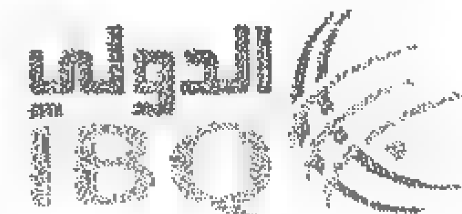
بنك الإستثمار الرسمي



الرعاية الذهبية



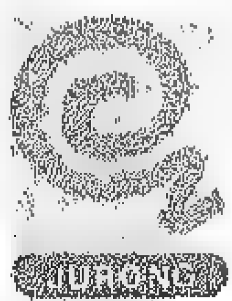










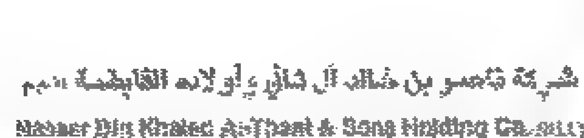


الرعاية الفضية





Ground Handler



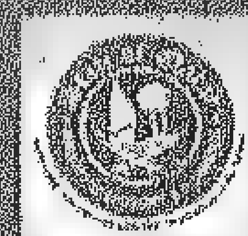
شريك اعلامي



Automotive Partner



تنظيم

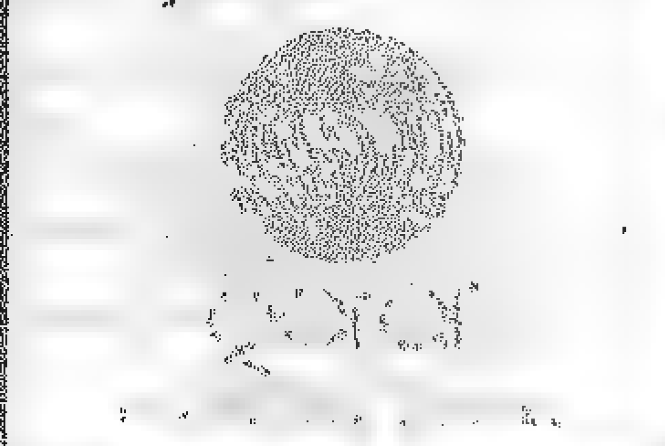


وزارة الاقتصاد والتجارة في قطر





شريك استراتيجي



www.iktissad.com

للمزيد من المعلومات

بيروت: هاتف: 780200 1 961 فاكس: 780206 1 961 الرياض: هاتف: 4778624 1 966 جوال: 504401637 966 فاكس: 4784946 1 966

دبي: هاتف: 2941441 4 971 فاكس: 2941035 4 971 بريد الكتروني conferences@iktissad.com

البنك السعودي البريطاني "ساب":
الأمانة عنوان الصيرفة الإسلامية



سليمان الحمدان
نائب العضو المنتدب

الانطلاقة كانت مع قسم "التضامن" الذي شكل بداية انخراط البنك السعودي البريطاني (ساب) في قطاع الصيرفة الإسلامية، في وقت كانت السوق المصرفية الإسلامية في المملكة تخطو نحو اجتذاب قاعدة كبيرة من العملاء. إلا أن الانطلاقة الحقيقية كانت في شهر أكتوبر من العام 2000 بعد البدء في العمل في مجموعة "الأمانة للحلول المصرفية الاسلامية" بوصفها قسماً متخصصاً حصرياً في تقديم مختلف أنواع الخدمات المصرفية الإسلامية.

يقول مدير الخدمات المصرفية الشخصية -الأمانة- في ساب، **سامي الزكري** "نشأ قسم الأمانة في "ساب" من خلال التعاون ما بين "ساب" وبنك "HSBC"، بحيث وفر "ساب" الجهات الشرعية السعودية المتخصصة في التأكد من مطابقة الخدمات المصرفية مع أحكام الشريعة الإسلامية، وقدم بنك HSBC الخبرات المصرفية الإسلامية المتوافرة لدى قسم HSBC "أمانة" وهو القسم الذي يتمتع بتواجد في مختلف أنحاء العالم كنيويورك ودبي وماليزيا ولندن وبنغلادش وإندونيسيا، وحالياً السعودية من خلال "ساب" ليصبح بذلك "ساب" من أوائل المصارف التجارية التقليدية السعودية التي توفر هذه الخدمات من خلال قسم خاص، أي قسم الأمانة للحلول المصرفية الاسلامية."

ويضيف **سامي الزكري** قائلاً "كانت البداية مع منتج المرابحة، وتبعها صندوق استثماري هو صندوق المتاجرة بالسلع. ونتيجة للطلب المتزايد وتوسع السوق ليصبح بذلك 95 في المئة تقريباً من منتجات وأدوات البنك المخصصة للأفراد، منتجات وأدوات إسلامية."

وعن الأسباب والعوامل التي دفعت "ساب" إلى ولوج قطاع الصيرفة الإسلامية، يقول **الزكري**: "إن تحول "ساب" جاء نتيجة عاملين أساسيين، أولهما طلب العملاء على الحصول على مثل هذه المنتجات وثانيهما رغبة البنك بابتكار منتجات جديدة ليس فقط بوصفها مطابقة لأحكام الشريعة بل بكونها تنافس التقليدية في جودتها وأدائها وعائدها من حيث سهولة الحصول عليها وتعدد استخداماتها."

تغطية احتياجات الأفراد

وإذ يلفت الزكري إلى أنه "وفي الوقت الذي تقتصر عملية التمويل الشخصي التقليدي على تقديم السيولة فان التمويل الإسلامي متنوع من حيث الطبيعة والغاية، كما من حيث الجودة والشرعية."

ويستعرض باقة خدمات قسم الأمانة في "ساب" التي توفر مختلف صيغ التمويل أو المنتجات التمويلية للأفراد، "فلتمويل شراء سيارة أو أثاث أو عقار، يوفر البنك تمويل المرابحة، من خلال "برنامج امتلك" لتملك أنواع مختلفة من السلع، وهو الذي يتم من خلاله شراء أي سلعة يحتاجها العميل من قبل البنك وبيعها منه بالأقساط. وللحصول على السيولة يوفر البنك التمويل بالتورق، من خلال منتج "مال" الذي يعمل وفقاً لهندسة مالية تنتج مفعولها في يوم واحد، قوامها أن يتملك البنك بشكل أسبوعي في السوق الدولية معادن، ثم يبيعها البنك إلى العميل بربح معلوم إلى أجل معلوم. وبعد امتلاك العميل لها يقوم بإصدار وكالة لخزينة البنك ببيعها وإيداع قيمتها في حسابه. وفي إطار التمويل بالتورق أيضاً،

"ساب" يخصص خمسة فروع للخدمات المصرفية الإسلامية

وبغرض توفير حرية الاختيار فان بعض العملاء يرغب بالمنتج المحلي بديلاً عن المعادن في الأسواق الدولية، لذا يوفر البنك منتج "سهم" والذي يقوم على شراء الأسهم السعودية وإعادة بيعها بنفس طريقة بيع المعادن، وفي حال رغبة العميل بالاحتفاظ بالأسهم بغرض الاستثمار، يقوم البنك بشراء الأسهم وبيعها على العميل بالأقساط. كذلك يمول البنك امتلاك المسكن بواسطة الإجارة مع وعد بالبيع، من خلال منتج "منازل" حيث يشتري البنك المنزل ويؤجره للعميل وفي حال تسديده جميع الإيجارات يصبح مالكاً للمنزل. ويمتاز هذا المنتج بكونه يوفر تمويلاً طويل الأجل يمتد حتى 25 سنة بحجم يصل الى مليوني ريال مع هامش ربح منافس جداً. وللحصول على مبلغ محدود من السيولة يقدم البنك تمويلاً وفق هيكلية لا تتوافر لدى باقي المصارف، وتحمل اسم "تمويل الأمانة الشخصي" الذي يوفر للعملاء تمويلاً بصيغة التورق من دون تحميله عبء تحويل الراتب، حيث تشكل المعلومات التي توفرها شركة "سمة" عن كامل السجل الائتماني للعميل الضمانة الفعالة للتمويل. ويجيز منتج تمويل الأمانة الشخصي للعميل الحصول على مبلغ يتراوح ما بين 10 إلى 100 ألف ريال تسدد خلال خمس سنوات، أخذاً في الاعتبار المخاطر التي يتعرض لها البنك جراء عدم تحويل الراتب. إلى ذلك طرح "ساب"، بطاقة "الأمانة الائتمانية"، التي تعمل وفقاً لنظام القرض الحسن مع فرض فقط رسوم إدارية

شهرية ثابتة سواء تم استخدام البطاقة أم لم يتم استخدامها. وتم تقسيمها على ثلاث شرائح وفقاً للحد الائتماني أي 5، 10 و15 ألف ريال. وبالتالي فإن طبيعة هذه البطاقة تشجع العميل على استخدامها ذلك أن الرسوم المفروضة تصبح في هذه الحال أقل كلفة من تلك العائدة للبطاقات التقليدية."

ويضيف الزكري "كذلك لدى "ساب"، حسابات "أمانة الجارية" وحسابات "أمانة الادخارية" كبديل عن الحسابات التقليدية، وذلك بغرض إيجاد هوية خاصة بالأمانة وتوفير فرصة أمام العملاء الراغبين بفتح حساب إسلامي يتم استثمار الأموال الموجودة فيه بطريقة شرعية، واستثمارات قصيرة الأجل من دون عائد، ولكن تشكل ضمانة للعميل بأن أمواله تستخدم بطريقة شرعية من قبل البنك، وذلك عن طريق ما يسمى "الأمانة" Commodity Desk أي مكتب الأمانة للسلع. كذلك يوفر البنك لعملائه بديلاً شرعياً للودائع الثابتة من خلال حسابات الاستثمار بالمرابحة التي تعطي عوائد مجزية ومنافسة للوديعة الثابتة."

حصة قطاع الشركات

وعن الحلول المصرفية الإسلامية التي يوفرها قسم الأمانة "ساب" لقطاع الشركات يقول **سامي الزكري** "لقد تم مد قطاع الشركات بحزمة من الخدمات والأدوات المصرفية كبديل عن نحو 90 في المئة من الخدمات والأدوات المصرفية التقليدية. فعلى سبيل المثال تم توفير خدمة المرابحة للسلع أو للعقار، حيث يقوم البنك بشراء عقار أو سلعة وبيعها من العميل بالتقسيط.



سامي الزكري

ونظام المشاركة يتيح للشركة مشاركة البنك في عملية تمويل لمشروع معين وتكون مشاركة متناقصة يتم من خلالها شراء حصة البنك في المشاركة تدريجياً حتى يصبح المشروع بكامله مملوكاً من العميل أي الشركة. وهناك نظام الإجارة وهو يستخدم لاستئجار معدات يتم في نهاية الأمر تملكها من قبل الشركة، بعد أن يحصل البنك على هامش الربح بالإضافة إلى رأس المال الذي تكبده لشراء تلك المعدات، إضافة إلى نظام التورق المطبق على الأفراد والذي يستخدم بكثرة من الشركات.

صناديق ومحافظ الأمانة

ولا تقتصر منتجات "الأمانة" على صيغ التمويل، ذلك أن لقطاع الاستثمار حصته، من خلال مجموعة صناديق ومحافظ الاستثمار المطابقة للشريعة تحمل اسم الأمانة والتي تتولى إدارتها حالياً الشركة الجديدة التي حازت على الترخيص مؤخراً أي شركة HSBC العربية للاستثمار المحدودة وهي:

– صندوق الأمانة للأسهم السعودية الذي حقق عائدا بنسبة 148,5 في المئة في نهاية العام 2005 والذي يعتبر الاول في المملكة من بين جميع صناديق الاستثمار في البنوك من حيث الاداء و السادس عالمياً من بين 56 الف صندوق استثماري في العالم

– صندوق الأمانة للشركات الصناعية المدرجة على مؤشر الأسهم السعودية.

– صندوق المتاجرة في الأسهم السعودية.

– الصناديق قصيرة الأجل العالية السيولة، كصناديق المتاجرة بالسلع، وعددها اثنان واحد بالريال والآخر بالدولار.

– صناديق الأمانة العقارية وعددها اثنان.

– صندوق الأمانة لمؤشر الأسهم العالمية الذي يستثمر في الشركات المدرجة على مؤشر داو جونز الإسلامي. إضافة إلى محافظ الأمانة الإسلامية وعددها ثلاث محافظ استثمارية، موزعة على مستويات المخاطر الثلاث المنخفضة والمتوسطة والعالية.

مزيد من التخصص

مما لاشك فيه أن "ساب" وبفضل مجموعة "الأمانة للحلول المصرفية الإسلامية" قد ثبّت أقدامه في قطاع يشكل حالياً عنوان العمل المصرفي في المملكة العربية السعودية، وإذا كانت نوافذ الأمانة المنتشرة في مختلف فروع "ساب" تشكل صلة التواصل مع عملاء البنك فان البنك بدأ بالتوجه نحو المزيد من التخصصية حيث يشير **سامي الزكري** إلى أن "ساب" يمتلك حالياً خمسه فروع إسلامية ينحصر عملها في تقديم خدمات الصيرفة الإسلامية فقط موزعة بين منطقة مكة من خلال فرعين و المدينة والآخر في القصيم ومنطقة الرياض وقد تم البدء بتحويل خمسة فروع إضافية من شبكة فروع "ساب" إلى فروع إسلامية. ويضيف الزكري إلى أن ساب يطمح إلى التوسع في هذا الجانب بشكل سريع ومطرد خلال الأعوام الثلاثة المقبلة. ■

"ساب": عملية إسلامية أولى من نوعها

عقد "ساب" مع شركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه صفقة إسلامية 100 في المئة، هي الأولى من نوعها وفق الضوابط الشرعية على مستوى الأسواق العالمية، يقوم البنك بموجبها بحماية الشركة من ارتفاع الأسعار الخاصة بالإقراض، مما يعكس قدرة وتنوع المصرفية الإسلامية للتجاوب السريع مع متطلبات العصر المالية الحديثة، وهندستها مع ما يتلاءم مع حاجة المستثمرين المقرضين.

وبهذه المناسبة أشار مدير عام الخزينة في "ساب"، محمد التويجري إلى أن شركة فواز عبد العزيز الحكير وشركاه على رأسها إدارة تتميز بالقدرة على تفهم معطيات السوق ومتطلباتها المختلفة، والبحث عن الحلول الفاعلة المتعلقة برسم السياسات المالية المستقبلية للشركة. بالإضافة إلى حرصها الدائم على الاستفادة من خدمات الصيرفة الإسلامية، الأمر الذي مكنها من تحقيق السبق مع "ساب" بعقد هذه الصفقة الخاصة بتحويل قروض الشركة إلى تمويلات إسلامية 100 في المئة.

البنك السعودي الفرنسي:
خدمات ونوافذ إسلامية


جان ماريون: العضو المنتدب

للبنك السعودي الفرنسي، حضوره في قطاع الصيرفة الإسلامية، بفضل حزمة من المنتجات المصرفية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، يقدمها البنك من خلال نوافذ إسلامية منتشرة في مختلف فروع البنك، الموزعة على مختلف المناطق السعودية، وتشتمل على مجموعة من صيغ التمويل التي لا تقوم على التعامل بالفوائد البنكية، وصناديق الاستثمار الإسلامية.

تقوم مختلف المنتجات التمويلية التي يقدمها البنك السعودي الفرنسي، لتغطية احتياجات عملائه من الأفراد كما الشركات، على صيغ التورق والمرابحة والإجارة والمشاركة.

فوفقاً لصيغة التورق بالسلع الدولية، يوفر البنك السعودي الفرنسي "برنامج التمويل الشخصي". بحيث يتم من خلال هذا التمويل تلبية الاحتياجات النقدية لعملاء البنك، حيث يقوم البنك بشراء السلعة، المعروفة باستقرار سعرها في الأسواق الدولية، ومن ثم يتم بيعها للعميل، الذي يوكل البنك إعادة بيع تلك السلعة إلى مشتر آخر بالثمن العاجل. ويحصل العميل بذلك على السيولة النقدية التي يحتاجها. وهذا المنتج لايشكل فقط وسيلة لتغطية الاحتياجات النقدية للأفراد، بل هو مفتوحة أمام الشركات أيضاً.

و لا تقتصر برامج التمويل الشخصي في البنك السعودي الفرنسي، على صيغة التورق، اذ يقوم البنك بتوفير التمويل بصيغة المرابحة، بحيث يقوم بشراء السلع التي يرغب العميل بتملكها، ثم يقوم أي البنك ببيعها للعميل بهامش ربح يتفق عليه. ويمكن أن يكون السداد في عمليات المرابحة على أقساط أو بالدفع المؤجل.

وكما تستخدم هذه الصيغة لتلبية احتياجات عملاء البنك من السلع الشخصية، فانها أيضاً تؤمن احتياجات الشركات من السلع والمواد الخام وغيرها من المستلزمات. فتستخدم في تمويل عمليات التجارة، حيث يقوم البنك بشراء السلع التي تحتاج إليها الشركات والمؤسسات التجارية، ثم يقوم ببيعها لها بهامش ربح يتفق عليه. ويمكن أن يكون السداد في عمليات المرابحة على أقساط أو بالدفع المؤجل.

ولتوفير التمويلات المتوسطة الأجل للأصول العينية، لصالح الشركات والمؤسسات، يوفر البنك منتج تمويل الإجارة. حيث يقوم البنك السعودي السعودي الفرنسي بشراء الآلات والمعدات ولوازم النظم المكتبية الآلية والسيارات وغيرها من الأصول التي قد ترغب المؤسسات والشركات من امتلاكها، ومن ثم يقوم بتأجيرها للعميل. وتحدد الفترة الزمنية للإجارة والأقساط المستحقة ومواعيدها وفقا لمقدرة العميل.

أما صيغة المشاركة، فهي توفر تمويل متوسط الأجل، قدمه البنك السعودي الفرنسي للشركات والمؤسسات. حيث يدخل البنك في شراكة في رأس المال مع العميل يتم بموجبها تقديم تمويل مشترك للمشروع أو للعملية التجارية على أساس تقاسم الربح والخسارة وفقا لنسبة يتم الاتفاق عليها سلفا بين الطرفين.

صناديق الاستثمار

كما في قطاعي الأفراد والشركات، فان لقطاع الاستثمار في البنك السعودي الفرنسي، حصته من الصيرفة الإسلامية. بفضل أربعة صناديق استثمارية، تتوزع استثماراتها ما بين عمليات المرابحة والمتاجرة. وتخضع إدارة أصول تلك الصناديق، لرقابة لهيئة الشرعية في البنك السعودي الفرنسي، وهي بذلك صناديق مجاز الاستثمار فيها شرعاً.

وتشتمل مجموعة صناديق السعودي الفرنسي الإسلامية على كل من:

– صندوق "القنديل" ذو العائد العالي للمرابحة والتعامل بمستندات التجارة.

– صندوق النور للمتاجرة في الأسهم العالمية.

– صندوق البدر للمرابحة بالدولار الأميركي.

– صندوق البدر للمرابحة بالريال السعودي.

إضافة الى مجموعة الصناديق المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية، يقدم البنك السعودي الفرنسي، برنامج عمليات المرابحة المباشرة، الذي يوفر لعملاء البنك امكانية المشاركة في العمليات التجارية على البضائع والسلع في الأسواق العالمية، وفقا للضوابط الشرعية. على ان لايقل حجم العملية عن مليون دولار أميركي.

وتتضمن عمليات المرابحة هذه شراء البضائع والسلع على أساس فوري ومن ثم بيعها بربح على أساس دفع ثمن المبيع في وقت لاحق. ويقوم البنك السعودي الفرنسي بتمثيل المستثمرين في هذه العمليات مع كافة الأطراف الأخرى التي يتم التعاقد والتعامل معها. وتتسم عمليات المرابحة هذه بأنها قصيرة الأجل، إذ تتراوح فتراتها بين 30 و 360 يوماً. ويحدد الربح للمستثمر بالفرق بين سعر الشراء و سعر البيع. وفي هذا الاطار يعمل السعودي الفرنسي على الافادة من الشراكة القائمة بينه و بين مصرف كريديت اكريكول، والتي تؤمن للبنك علاقات الوثيقة مع بنوك رئيسية عالمية أخرى. ما يفتح أمام السعودي الفرنسي فرصة للتعرف والدخول نيابة عن العميل في صفقات للمرابحة الشرعية، ذات عائد مجدي.

وتتصف عمليات المرابحة الشرعية في السعودي الفرنسي، بكونها استثمار متدني المخاطر، يحقق عوائد معقولة لا تتضمن فوائد بنكية وتقوم على مفهوم المرابحة الإسلامية، وتوفر للمستثمر حرية اختيار فترات الاستثمار التي تتناسب مع احتياجاته المالية. ■

البنك العربي الوطني:
تشكيلة من المنتجات المصرفية الإسلامية

بفضل باقة متنوعة من منتجات وأدوات التمويل المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، تحت اسم "المبارك"، إضافة إلى مجموعة من الخدمات المصرفية الاستثمارية المتوافقة أيضاً مع أحكام الشريعة، يشارك البنك العربي الوطني أقرانه من البنوك التقليدية في الاستجابة للطلب المتزايد على الخدمات المصرفية الإسلامية، التي أضحت عنوان العمل المصرفي في السوق السعودية، وقطاع الأفراد على وجه الخصوص.

غير أن الأبرز في هذا الإطار انتقال البنك العربي الوطني من مرحلة عمل خلالها على تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، بواسطة النوافذ الإسلامية المنتشرة على شبكة فروع البنك والبالغ عددها 131 فرعاً، إلى مرحلة أكثر توسعاً في قطاع الصيرفة الإسلامية أتم خلالها البنك تحويل 12 فرعاً من فروعه إلى فروع إسلامية يقتصر نشاطها على تقديم الخدمات المصرفية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، وهي موزّعة على مختلف المناطق السعودية، ومركزة خصوصاً في مدينة مكة المكرمة، وعُنيزة وجازان والرياض.

وتغطي الخدمات المصرفية الإسلامية لدى البنك العربي الوطني، القطاعات المصرفية الأساسية بدءاً من تمويل احتياجات الأفراد، وانتهاءً بتوفير الفرص الاستثمارية الإسلامية لهم بفضل عدد من الصناديق الاستثمارية التي تستثمر في الأدوات المالية المنضبطة شرعاً.

تمويل الأفراد

فمن خلال استعراض مجموعة "الخدمات المصرفية المباركة" التي يقدمها البنك العربي الوطني، يظهر مدى اهتمام البنك بتوفير مختلف المنتجات المصرفية التمويلية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية لعملائه من الأفراد.

فالحساب المبارك، يضم مجموعة شاملة ومتكاملة من الخدمات المصرفية التمويلية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وعدداً من التسهيلات والخدمات، تقدم للعميل دفعة واحدة، وفي حساب واحد، من أهمها:

تمويل التورق المبارك المحلي والذي ينفرد البنك العربي الوطني بتقديمه، ويهدف إلى شراء سلع بغرض بيعها للحصول على سيولة نقدية بطريقة شرعية تعتمد على صيغة التورق وبخطوات ميسّرة جداً. إضافة إلى التمويل المبارك والذي يوفر لعملاء البنك فرصة تملك أي سلعة يرغب بها بما فيها السيارات، وفقاً لصيغة المرابحة الإسلامية.

كما يقدّم البرنامج مجموعة من البطاقات المصرفية، منها: **بطاقة الحساب المبارك الدولية** للصرف الآلي وهي تقدم مجاناً للعميل، حيث تتيح للعميل السحب النقدي من حسابه باستخدام شبكة الصراف العربي ومن خلال أجهزة البنوك الأخرى، كما يمكن له استخدامها لتسديد قيمة مشترياته داخل المملكة وخارج المملكة، إضافة إلى **بطاقة المبارك الائتمانية**، بصيغتها الجديدة، والتي تمكّن العميل من الاستفادة من جميع مزايا البطاقات الائتمانية بطريقة شرعية.

وتوفر تلك الصيغ التمويلية مجتمعة بفضل الحساب المبارك، لا يعني بطبيعة الحال عدم تمكّن عملاء البنك من الحصول على كل خدمة من تلك الخدمات بشكل منفرد. فالمنتجات الإسلامية في العربي الوطني، لا تقتصر على تلك الموجودة في باقة الحساب "المبارك". ولعل الأبرز في هذا الإطار، منتج "المنزل المبارك".

ويعتبر هذا المنتج أحدث المنتجات التمويلية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، التي يوفرها البنك، بوصفه أحد الحلول المالية التي تمكن العميل من شراء منزل عن طريق الإيجار مع وعد بالتملك.

فرص الاستثمار

وإضافة إلى الصيغ التمويلية الإسلامية المتنوعة، يوفر البنك العربي الوطني لعملائه عدداً من الصناديق الاستثمارية المعتمدة من قبل هيئة الرقابة الشرعية في البنك العربي الوطني، بوصفها تستثمر في الأدوات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وعددها 4 صناديق موزعة ما بين مستويات المخاطر الثلاثة المنخفضة والمتوسطة والعالية، وبين الفترات الزمنية الثلاث وفقاً للتصنيف المعتمد لدى "العربي الوطني"، والذي يوزّع مجموع صناديقه على 3 فئات زمنية: قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل. وهي:

صندوق التجارة بالريال، صندوق التجارة بالدولار، صندوق الهلال للأسهم العالمية، صندوق النقاء المبارك للأسهم السعودية.

إلى تلك الصناديق، يوفّر البنك العربي الوطني محفظة إسلامية، تحت مُسمى "المحفظة المباركة"، غرضها تنمية رأس المال على المدى المتوسط من خلال الاستثمار في فئات أصول مختلفة على نطاق دولي وبشكل متوافق مع المبادئ الشرعية. ■



د. روبير عيد عضواً منتدباً للبنك العربي الوطني

مع بداية العام 2005 تسلّم د. روبير عيد مهام العضو المنتدب في البنك العربي الوطني، خلفاً لـ نعمة صباغ؛ ود. عيد حاصل على درجات عليا في العلوم المالية والمصرفية من جامعة السوربون في باريس، وله خبرة تزيد على 22 عاماً في بنوك عالمية كبرى.

البنك السعودي للاستثمار:

للخدمات الإسلامية حصتها



سعود الصالح، مدير عام البنك

لا يشذ البنك السعودي للاستثمار عن ما تشهده السوق المصرفية السعودية من توسع مستمر في قطاع الصيرفة الإسلامية، فكغيره من المصارف التقليدية السعودية، يقدم البنك السعودي للاستثمار حزمة من المنتجات المصرفية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية. يتم تسويق تلك الخدمات من خلال النوافذ الإسلامية المنتشرة في مختلف فروع البنك والموزعة على مختلف المناطق السعودية.

ويندرج ذلك في إطار سعي البنك إلى توفير مجموعة من المنتجات المصرفية، تكون متوافقة مع الضوابط الشرعية، فتلبي الرغبات المتزايدة من عملاء البنك بالحصول على خدمات مصرفية إسلامية. وتتوزع هذه الخدمات ما بين المنتجات التمويلية، والصناديق المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية.

منتجات التمويل

فللأفراد يقدّم البنك السعودي للاستثمار، **تمويل المرابحة الإسلامية**، الذي يمكّن عملاء البنك من الحصول على مختلف أنواع الأصول التي يرغبون بامتلاكها، بدءاً من المنزل إلى الأثاث والسيارة وغيرها من الاحتياجات الشخصية. يشتري البنك بموجب هذه الصيغة السلع التي يرغب العميل في امتلاكها، ثم يبيعها له بتكلفة شرائها زائد هامش ربح متفق عليه. ويتيح البنك للعميل سداد ثمن البيع على أقساط.

أما لخدمة الشركات والمؤسسات فيوفر البنك السعودي للاستثمار عدداً من الصيغ التمويلية، وفقاً لهندسات مالية مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، وهي:

التمويل بالمرابحة، الذي يمكّن الشركات والمؤسسات من اقتناء والمتاجرة بمجموعة واسعة من السلع والبضائع في السوقين المحلية والدولية، بحيث يقوم البنك، بتملك السلعة ثم بيعها للعميل بربح متفق عليه مسبقاً، يسدده العميل على أقساط.

التمويل بالاستصناع، وبموجبه يقوم البنك بتنفيذ أو إنجاز بناء المشاريع والمنشآت الصناعية أو شراء معدات، حسب طلب المؤسسة والشركة وحسب المواصفات والكميات التي تحددها ومن ثم يقوم البنك ببيع هذه المباني أو المعدات أو غيرها للعميل على دفعات، مقابل أرباح تتحقق للبنك وعلى فترة سداد يتفق عليها.

التمويل بالإجارة، تمكّن هذه الخدمة الشركات والمؤسسات من استئجار المنشآت والمعدات أو أية أصول أخرى يتملكها البنك بطلب من العميل، ويؤجرها للعميل مع إعطائه وعداً بتملكها. وتنتقل ملكية هذه الأصول للعميل بعد الانتهاء من تسديد كامل الأقساط التأجيرية المتضمنة قيمة هذه الأصول مضافاً إليها أرباح البنك.

اتفاقية المرابحة بالسلع، تمكّن هذه الخدمة عملاء البنك من شركات ومؤسسات، استثمار ودائعهم لدى البنك وجني الأرباح طوال مدة الإيداع بما يتوافق مع الضوابط الشرعية.

الصناديق الاستثمارية

بالنظر إلى عدد الصناديق الاستثمارية لدى البنك السعودي للاستثمار، فإن الصناديق التي تستثمر أصولها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، تستحوذ على حصة الأسد. فمن أصل تسعة صناديق ومحفظة استثمارية واحدة تشكل مجموع صناديق الاستثمار لدى البنك السعودي للاستثمار حتى نهاية الربع الثالث من العام 2005، فإن الصناديق الإسلامية بلغ عددها خمسة صناديق، موزعة ما بين: صناديق استثمار عالية المخاطر تستثمر في قطاع الأسهم المحلية والخليجية وعددها ثلاثة صناديق هي كل من:

– صندوق الشركات السعودية، الذي يهدف إلى تحقيق نمو رأس المال المستثمر على المدى الطويل من خلال الإستثمار في أسهم الشركات السعودية المسجلة في سوق الأسهم السعودية باستثناء أسهم البنوك.

– صندوق الشركات الخليجية، ويهدف إلى تحقيق نمو رأس المال المستثمر على المدى الطويل من خلال الإستثمار في الأسهم – بإستثناء البنوك– وصناديق الإستثمار وأسواق النقد والتي تعود في معظمها لأسواق منطقة الخليج بما فيها العراق وإيران.

– صندوق الشركات الصناعية الخليجية، ويهدف إلى تحقيق نمو رأس المال المستثمر على المدى الطويل من خلال الإستثمار في أسهم الشركات الصناعية وصناديق الإستثمار وأسواق النقد والتي تعود في معظمها لأسواق منطقة الخليج بما فيها العراق وإيران.

ويبقى صندوقان آخران منخفضي المخاطر هما:

–صندوق المتاجرة بالسلع، يهدف إلى المحافظة على رأس المال المستثمر وتحقيق عائد معقول عن طريق المشاركة المباشرة في عمليات المرابحة التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

– صندوق المرابحة بالدولار الأميركي، ويهدف إلى المحافظة على رأس المال المستثمر وتحقيق عائد معقول عن طريق المشاركة المباشرة في عمليات المرابحة التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية. ■

خمسة صناديق اسلامية من أصل تسعة صناديق استثمارية

البنك السعودي الهولندي:
أدوات إسلامية للتمويل والاستثمار

منذ أكثر من 10 سنوات واكب البنك السعودي الهولندي، الجنوح المستمر والسريع للسوق المصرفية السعودية نحو صناعة المال الإسلامية. فخلال العام 1995 أنشأ البنك السعودي الهولندي قسم المرابحة والمشاركة بوصفه قسماً خاصاً بالصيرفة الإسلامية، يقدم خدماته إلى العملاء الذين يرغبون في إنجاز أعمالهم المصرفية حسب أحكام الشريعة، فشكل الانطلاقة نحو تطوير البنك السعودي الهولندي لمختلف أنواع الخدمات والأدوات المصرفية الإسلامية.


سليمان السحيمي

تغطي الخدمات المصرفية الإسلامية لدى البنك السعودي الهولندي، القطاعات المصرفية الأساسية بدءاً من تمويل احتياجات الأفراد والشركات، انتهاءً بتوفير الفرص الاستثمارية بفضل عدد من الصناديق والمحافظ الاستثمارية الإسلامية التي تستثمر في الأدوات المالية المقبولة شرعاً.

فمن حيث الودائع، يوفر البنك السعودي الهولندي حساباً للودائع الإسلامية ذات العائد، حيث يقوم البنك باستثمار الودائع قصيرة وطويلة الأجل في عمليات شراء وبيع للسلع الموافق عليها شرعاً، وتحقيق عوائد جيدة للعميل والبنك على حد سواء.

أدوات تمويلية

ومن حيث التمويل يوفر البنك مرابحة السلع، ومن أبرزها برنامج تمويل السيارات تحت مُسمى "أوتولينك مرابحة"، الذي يقدم للعملاء إمكانية تقسيط سيارة من دون دفعة أولى يختارها العميل من إحدى وكالات السيارات المشاركة مع البنك في البرنامج.

كذلك يوفر البنك السعودي الهولندي منتجاً يشكل الأداة الشرعية لتأمين احتياجات العملاء من السيولة وهو منتج التورق بالسلع الدولية، تحت مُسمى "تورق اليسر". ومن خلال هذا البرنامج يقوم العميل بتوكيل إدارة المرابحة والمشاركة المصرفية بالبنك السعودي الهولندي، ببيع تلك السلعة المملوكة من قبله إلى طرف ثالث وإيداع ثمنها الموازي للمبلغ النقدي الذي يرغب العميل بالحصول عليه، في حسابه المصرفي.

كما يمكن "للتورق باليسر" أن يشكل أيضاً أداة لتمويل تملك السلع والمتاجرة بها، حيث بإمكان العميل شراء كمية محددة من أية سلعة مقبولة شرعاً مملوكة عند البيع للبنك السعودي الهولندي على أساس المرابحة، ثم بعد أن يتملّكها العميل يمكن له بيعها إلى طرف ثالث للحصول على ثمنها النقدي. وفي هذا الإطار تجدر الإشارة إلى أن البنك السعودي الهولندي يعمد إلى اختيار مجموعة من السلع الأساسية، التي يتم تداولها بكثرة في الأسواق العالمية بشكل يومي ويمكن للعميل بيع ما اشترى من البنك بدون خسائر مالية كبيرة.

ويقدم البنك خدمة تمويل البضائع أو خدمة الاتّجار بالسلع بغرض تلبية حاجات المستثمرين الذين يبحثون عن أدوات استثمارية قصيرة المدى ومتدنية المخاطر، ويحرصون على الالتزام بقواعد الشريعة الإسلامية؛ حيث يعمل البنك السعودي الهولندي كوكيل يقوم بهندسة هذه الصفقات، ليتسنى للعميل الشراء والبيع الفوري لكن بالثمن الآجل لمدد تبدأ من شهر حتى سنة.

فرص استثمارية

وأيضاً في إطار تلبية الرغبات الاستثمارية لعملائه يوفّر البنك السعودي الهولندي مجموعة من الصناديق الإسلامية تحت مُسمى صناديق ومحافظ "اليسر".

وتضم تلك المجموعة صندوقي مرابحة أحدهما بالريال السعودي والآخر بالدولار الأميركي، إضافة إلى صندوق المتاجرة بالأسهم السعودية.

أما من حيث المحافظ فقد تم تصميم محافظ اليسر الاستثمارية وعددها 3 محافظ لتناسب احتياجات مختلف شرائح المستثمرين بدءاً من المستثمرين الذين يفضلون الاستثمار قليل المخاطر ويسعون للمحافظة على رأس مالهم، إلى المستثمرين الذين يفضلون المخاطر الاستثمارية العالية ويسعون في الوقت ذاته لزيادة رأس مالهم وتنميته.

وتحمل المحافظ الثلاث التسميات التالية:

-"الأمان": وهي محدودة المخاطر و"الميزان": وهي معتدلة المخاطر، و"الطموح": وهي مرتفعة المخاطر.

ولا تنحصر الخدمات المصرفية الإسلامية لدى "السعودي الهولندي"، على شريحة معينة من العملاء بل هي تشمل جميع الشرائح بمن فيهم عملاء المصرفية المميزة "فان غوخ"، الراغبين بإدارة استثمارية لثرواتهم تتوافق مع متطلبات الشريعة الإسلامية.

لقد تمكّن البنك السعودي الهولندي خلال الفترة الماضية من توفير حزمة متنوعة من الأدوات والخدمات المصرفية الإسلامية، يقدمها بواسطة نوافذ إسلامية موزعة على شبكة فروعه المصرفية. ومن المتوقع أن يشهد العام الحالي 2006، مزيداً من التخصص في العمل المصرفي الإسلامي لـ "السعودي الهولندي"، من خلال تحويله عدداً من فروعه التقليدية في مختلف مناطق المملكة إلى فروع إسلامية، في إطار خطة استراتيجية قوامها بناء قاعدة أوسع من الزبائن من أفراد وشركات انسجاماً مع الطلب المتزايد على الخدمات المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية. ولابُدّ أيضاً من ترقّب الدور المستقبلي الذي يعمل البنك السعودي الهولندي على لعبه في تولي مهام المستشار المالي وترتيب إصدارات الصكوك الإسلامية لصالح عدد من الشركات السعودية خلال السنوات القليلة المقبلة. ■

مزيد من التخصص في العمل المصرفي الإسلامي خلال العام الحالي

منتدى الاقتصاد العربي

بيروت

(المؤتمر السنوي ١٢ للاستثمار وأسواق رأس المال العربية)

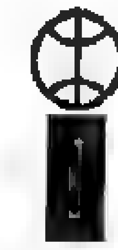
١١-١٢ أيار/مايو ٢٠٠٦ فندق انتركونتيننتال فينيسيا

بمشاركة رؤساء حكومات ووزراء ومحافظي مصارف مركزية وكبريات المؤسسات المالية والمصرفية والإستثمارية والشركات العربية والدولية

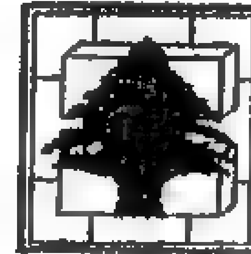
أبرز المحاور:

* انعكاسات الفورة النفطية على اقتصادات البلدان العربية
* آثار الفورة النفطية على الإصلاح الاقتصادي
* تطوير الشراكة الاقتصادية بين البلدان العربية ودول آسيا
* آفاق توسع الشركات العربية في الأسواق الدولية
* الصناعة المصرفية العربية في مواجهة فرص ومخاطر الفورة
* اتجاهات فورة الأسهم في الأسواق العربية

تنظيم:



الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

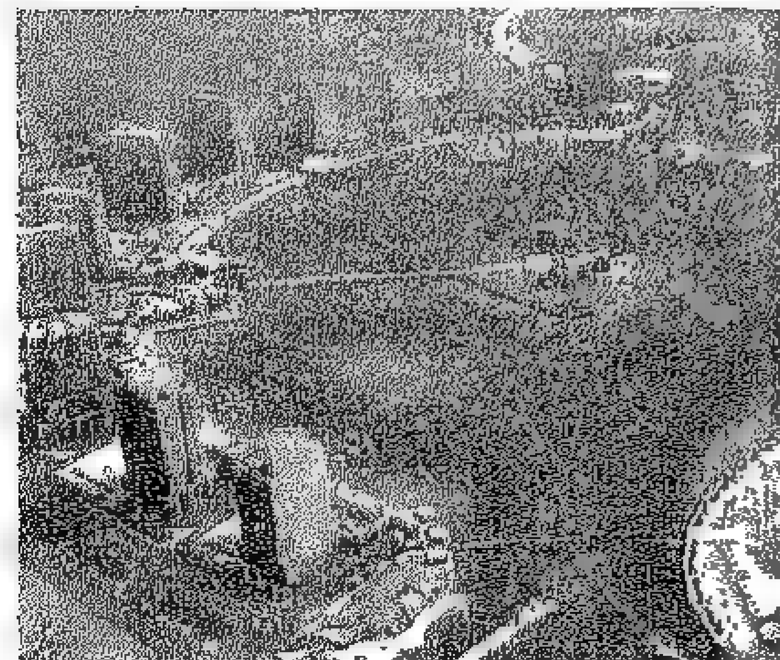


مصرف لبنان



جمعية المصارف في لبنان






للاستعلام: www.iktissad.com بريد إلكتروني conferences@iktissad.com
بيروت، هاتف: ٩٦١ ١ ٧٨٠٢٠٠ فاكس: ٩٦١ ١ ٧٨٠٢٠٦ دبي: هاتف: ٩٧١ ٤ ٢٩٤١٤٤١ فاكس: ٩٧١ ٤ ٢٩٤١٠٣٥
الرياض: هاتف: ٩٦٦ ١ ٤٧٧٨٦٢٤ فاكس: ٩٦٦ ١ ٤٧٨٤٩٤٦ جوال ٩٦٦ ٥٠٥٤٤٠١٣٦٧٠

بنك الجزيرة:

إسلامي 100 في المئة

بداية العام 1998 اتخذت الإدارة العليا في بنك الجزيرة قراراً ستراتيجياً بالتحوّل الكامل إلى المصرفية الإسلامية، لتحتفل العام 2003 بتحوّل جميع فروع البنك إلى فروع إسلامية بنسبة 100 في المئة إذ تقدم إلى عملائها حزمة من المنتجات والأدوات المصرفية المطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية. ورافق هذا التحوّل شعار أضحى الصفة الأساسية لعمل بنك الجزيرة، وهو "بنك الجزيرة مصرفية إسلامية حديثة".

قرار تحوّل "الجزيرة" من مصرف تقليدي إسلامي، عكس قناعة لدى البنك بأهمية الصيرفة الإسلامية وقدرتها على تقديم حلول عصرية فعالة تلبي حاجات مختلف العملاء من مودعين ومستثمرين ورجال أعمال، كما عكس إيماناً بقدرة البنك على تلبية الطلب المتزايد في السوق المحلية على الخدمات المصرفية الإسلامية؛ وفي ظل الطابع الشمولي لعملية التحوّل، فإن انتقال بنك الجزيرة بالكامل إلى الصيرفة الإسلامية، قد شهد مرحلة انتقالية، انتهت العام 2003 مع تحوّل كامل شبكة فروعه وعددها 25 فرعاً إلى فروع إسلامية.

انتقال فتحوّل

وفي هذا الإطار يقول مساعد المدير العام- مجموعة المصرفية الإسلامية- في بنك الجزيرة، د.محمد الغامدي: "ستراتيجية البنك كانت قائمة على "منهجية إحلال المنتجات"، كآلية لعملية التحوّل، عوضاً عن أن يكون لدى البنك خطان من العمل أحدهما يخدم عملاء الصيرفة التقليدية والآخر يخدم عملاء المصرفية الإسلامية، وذلك بغرض أن يستخدم جميع عملاء البنك سواء من أصحاب التوجه للصيرفة الإسلامية أو ممن اعتادوا على استخدام الصيرفة التقليدية، المنتج البديل الذي حل مع الزمن بشكل كامل مكان المنتج التقليدي. فاستطاع البنك تطوير سلسلة طويلة من المنتجات تصل إلى أكثر من 30 منتجاً تخدم شرائح مختلفة من العملاء، بعضها يطرح لأول مرة في السوق السعودية وبعضها يطور لأول مرة على مستوى العالم".

ويضيف د.الغامدي قائلاً: "اقتضت المرحلة الانتقالية الجمع بين الصيرفة التقليدية والإسلامية في آن واحد، لكن القرار كان من البداية بالتحوّل الكامل. من هنا تدرّج بنك الجزيرة في عملية التحوّل التي شملت مختلف أعمال البنك في مختلف القطاعات الأساسية وبنسبة 100 في المئة تقريباً، ومن بينها قطاع الخزينة الذي بالإمكان القول أن عملية تحويله قد أصبحت شبه مكتملة. فمن المتوقع مع انتهاء الربع الأول من العام 2006، أن تنتهي إدارة الخزينة في بنك الجزيرة من إحلال أدوات استثمارية إسلامية بديلة، قام بنك الجزيرة بتطويرها لتحل مكان استثمارات قديمة للبنك بعضها استحق خلال العام 2005 وبعضها الآخر قام البنك بتصفيته. من هنا ومنذ انتهاء البنك من تحويل قطاعات الأفراد والشركات والاستثمار إلى الصيرفة الاسلامية، مع تحويل الفروع، انصب الجهد على تحويل عمليات قطاع الخزينة إلى عمليات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية".

ويكمل د.محمد الغامدي، كلامه بالحديث عن قطاع الخزينة قائلاً: "لقد طور بنك الجزيرة برنامج "نقاء" كآلية قائمة على عقد المرابحة، غرضها توفير عمليات تدفق السيولة بين البنوك المختلفة سواء إسلامية أو تقليدية. وهي آلية إسلامية، البنك بصدد استخدامها بين البنوك السعودية كخطوة أولى لتنشيط عملية "الانتربنكينغ" وفق صيغ إسلامية".

تطوير أكثر من 30 منتجاً تُلائم مختلف الاحتياجات



مشاري المشاري

ويلفت إلى أن بنك الجزيرة قادر على تطوير أدوات وآليات الخزينة من صكوك إسلامية تستوعب فائض السيولة، إلى آليات للتحوط ضد مخاطر العملة وتغيرات الأسعار في الأسواق. وفي هذا الإطار يبحث قطاع الخزينة في "الجزيرة" مع الجهات الإشرافية في المملكة العربية السعودية، القيام بتطوير قطاع الصكوك الإسلامية بوصفها البديل الشرعي للسندات التقليدية. ومن خلال قطاعي الشركات والخزينة، يعمل البنك على تطوير الآليات المناسبة لمساعدة عدد من الشركات السعودية الراغبة بإصدار صكوك لتمويل عملياتها بحيث يتولى البنك إدارة إصدار تلك الصكوك والالتزام بالاكتتاب فيها.

وبالحديث عن قطاع الشركات في بنك الجزيرة يشير د.الغامدي إلى أن التمويلات والتسهيلات المصرفية لعملاء "الجزيرة" من الشركات، هي وبنسبة 97 في المئة أدوات وصيغ تمويل إسلامية على اختلاف أنواعها، والنسبة المتبقية هي نتاج عمليات تمويل قديمة سابقة لمرحلة التحوّل، بانتظار حلول وقت تصفيتها.

حزمة متنوعة

غير أن الحديث عن الصيرفة الإسلامية في بنك الجزيرة، لا يكتمل من دون استعراض أبرز الخدمات المصرفية- المطابقة لأحكام الشريعة بطبيعة الحال- التي يقدمها البنك.

يقول د.الغامدي: "طوّر "الجزيرة" قبل ثلاث سنوات نسخاً مختلفة من منتجات

وأدوات التمويل، شكلت نموذجاً للعمل المصرفي الإسلامي في السوق السعودية، ما شكل استمراراً لمرحلة تمتد لثماني سنوات طوّر خلالها البنك قاعدة عريضة من المنتجات المصرفية الإسلامية البديلة للمنتجات التقليدية".

ويضيف د.الغامدي قائلاً: "يقدم بنك الجزيرة برنامجاً إسلامياً تحت مُسمى "دينار" لتمويل الأفراد، وهو من البرامج التي توفر تمويلاً شخصياً وفق أسس شرعية.

إلى ذلك طوّر بنك الجزيرة أداة متوافقة مع أحكام الشريعة لتمويل عملائه في مجال بيع وشراء الأسهم، تحت مُسمى برنامج "تمام"، الذي يشكل آلية لتمويل المحفظة الاستثمارية للعميل؛ حيث يختار العميل الأسهم التي يرغب بشرائها من قائمة الأسهم المقبول تداولها شرعاً وفقاً لتقييم البنك؛ ويوقّع من بعدها العميل مع البنك عقد تملّك بالأجل لهذه الأسهم، فيقوم البنك بشرائها ومن ثم بيعها للعميل بسعر مؤجل، وإيداعها محفظته للتداول بها. على أن تنتقل ملكيتها إليه بالكامل عند انتهائه من تقسيط قيمة الشراء. وقد مكن هذا البرنامج بنك الجزيرة من احتلال مركز الريادة في تمويل المتاجرة بالأسهم المحلية".

وعن قطاع الأسهم تحديداً يلفت د.الغامدي إلى "أن مستوى خدمة الوساطة التي يوفرها بنك الجزيرة، قد مكنته وللعام الخامس على التوالي من احتلال المركز الأول في هذا القطاع، وذلك وفق معايير تضعها مؤسسة النقد يتم تقييم البنك على ضوئها، من ضمنها: حجم التداول، عدد الصفقات، مجموع الرسوم التي يحققها البنك، وغيرها من المعايير. وقد احتل هذا المركز رغم كونه يمتلك أصغر شبكة فروع بين أصغر البنوك السعودية. حيث أن "الجزيرة" استثمر في هذا النشاط منذ وقت مبكر، متوقعاً أن يشهد ما يشهده حالياً من إقبال ونمو. فاستثمر في مجال التكنولوجيا، والعناصر البشرية، والأنظمة. ووفر لعملائه بيئة مريحة وخدمة راقية في صالات التداول الموزّعة على مختلف فروعه".



د.محمد الغامدي

"كما طوّر البنك أيضاً على مستوى إدارة الخزينة برامج للادخار Saving Plan لخدمة موظفي الشركات، وهي عبارة عن عملية ادخارية تستثمر في أدوات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وآمنة وتحقق عوائد تراكمية على مدى الزمن؛ إضافة الى "برنامج التكافل التعاوني"، وهو أحد برامج الادخار التي تحقق للأفراد عائدات تراكمية عبر الزمن مع تحقيق الأمان لورثة الشخص بعد الوفاة وهو بديل لمنتج التامين على الحياة التقليدي. وهو أول برنامج يطرح في السوق السعودية ويكون متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية، بعد أن أصبح نشاط التامين على الحياة تحت إشراف مؤسسة النقد العربي السعودي".

وفي هذا الإطار يلفت د.الغامدي إلى أن بنك الجزيرة، وعملاً بتوجهات الهيئة المشرفة على قطاع التأمين "قد يقوم قريباً بنقل نشاط التكافل إلى شركة متخصصة تابعة للبنك يحوز على الأغلبية من أسهمها".

إلى ذلك، يوفر بنك الجزيرة لعملائه 5 صناديق استثمارية مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، أبرزها "صندوق الطيبات للأسهم السعودية"، وهو يستثمر في باقة متنوعة من الأسهم السعودية، موزعة على القطاعات المختلفة، وفقاً لضوابط شرعية تتعلق بتشغيله واختيار الشركات المكونة لأصوله، وضعتها الهيئة الشرعية في بنك الجزيرة، وتلتزم بها إدارة الصندوق.

إضافة إلى كل من:

- "صندوق الخير للأسهم" الذي يستثمر في أسواق الأسهم العالمية.
- "صندوق الثريا للأسهم الأوروبية".
- "صندوق المشارق للأسهم اليابانية".
- "صندوق القوافل للمتاجرة في البضائع".

وهذه الصناديق الأربعة خاضعة أيضاً لضوابط الهيئة الشرعية في بنك الجزيرة.

هذه الوقائع مجتمعة تؤكد أن بنك الجزيرة، بفضل جهد مستمر منذ نحو 8 سنوات، تمكّن من تكوين بنية مصرفية إسلامية متكاملة، وأضحى بإمكانه التركيز على تنفيذ مجموعة من الستراتيجيات والطموحات المستقبلية، لعل من أبرزها "تنفيذ خطة طموحة لتوسيع شبكة فروعه داخل المملكة"، كما يقول د.محمد الغامدي مساعد المدير العام–مجموعة المصرفية الإسلامية–في بنك الجزيرة. ■

مصرفية خاصة إسلامية

سيشهد بنك الجزيرة خلال الربع الثاني من العام الحالي 2006، إطلاق خدمة "إدارة الثروات" وفق معايير متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. وذلك بواسطة وبإدارة قسم مختص، عمل البنك خلال الأشهر الماضية على هيكلته وبناء جهازه البشري والتقني، وتوفير مختلف أدواته وخدماته المصرفية. وإضافة إلى حيازتها على موافقة الهيئة الشرعية في بنك الجزيرة، ستتصف أعمال هذا القسم، بطابع الخدمات الخاصة المباشرة الموجهة لخدمة، فئة محددة من عملاء البنك أصحاب الثروات، اللذين يبلغ حجم محفظتهم الاستثمارية بالحد الأدنى 20 مليون ريال سعودي، ما سيمكن البنك من ترسيخ علاقته الشخصية بقاعدة مميزة من العملاء، يمدها الجزيرة بالخدمات الاستشارية، وأدوات الاستثمار المحلية والدولية. بواسطة فريق عمل من المصرفيين المتخصصين، سيتولى العمل على توفير مختلف أنواع الخدمات الاستشارية الخاصة بتلك الفئة من العملاء، كما إدارة محافظهم الاستثمارية. ويتوقع أن تغطي الأدوات والمنتجات المصرفية لإدارة الثروات حزمة واسعة من فئات الأصول المختلفة. من الودائع الاستثمارية ذات العائد إلى أدوات الدخل الثابت والصكوك والسندات الإسلامية. إضافة إلى الأدوات المصرفية المهيكلة بحسب متطلبات واحتياجات العملاء. وتشكل خدمة "إدارة الثروات"، استكمالاً لتوجه البنك نحو بناء قاعدة من الزبائن من كبار العملاء. حيث سبق للبنك أن أطلق برنامج "كبار العملاء"، المخصص لخدمة عملاء الجزيرة ذات الحسابات المالية التي لا تقل عن خمسة ملايين ريال سعودي.

البنك العربي


عبد الحميد شومان

شارك البنك العربي تحالفاً من المصارف السعودية والعالمية، في التوقيع على اتفاقية قرض مجمع بقيمة مليياري دولار يخصص لتمويل المرحلة الثالثة من محطة الشعيبة لانتاج المياه والطاقة الكهربائية في السعودية. ويشارك في هذا التحالف، إلى البنك العربي، بنك الرياض، بنك ABN Amro، البنك السعودي الهولندي، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، وبنك الصادرات الكوري الجنوبي. ويدعم هذا التجمع تحالف سعودي ماليزي. وقد نجح البنك العربي في إدارة تغطية الاكتتاب في حصته من تمويل المرحلة الثالثة، وبتسويق القرض عالمياً وإقليمياً، كما نجح في اجتذاب مساهمة عدد من البنوك والمؤسسات المالية العربية والعالمية.

ورأى رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك العربي **عبد الحميد شومان** أن مشاركة البنك في تمويل هذا المشروع "يشكل استمرارية لسياسة البنك في توفير التمويل اللازم للمشاريع التنموية في العالم العربي وخدمة المستثمر العربي أينما وجد".

من جهة أخرى، وقع البنك العربي وشركة فاست لينك، إحدى شركات مجموعة الاتصالات المتنقلة "إم تي سي"، اتفاقية قرض يقدم بموجبها البنك العربي قرضاً بقيمة 74 مليون دولار بهدف تمويل أعمال ومشاريع الشركة المختلفة.

إشارة إلى أن مجموعة البنك العربي حققت أرباحاً صافية قياسية عن أعمالها للعام 2005 قدرها 503,2 ملايين دولار قبل الضريبة. وأوصى مجلس الإدارة برفع نسبة الأرباح الموزعة نقداً على مساهمي البنك إلى ما يعادل 75,3 مليون دولار، أي بزيادة 51,7 في المئة عما تم توزيعه عن العام 2004. كما قام البنك العربي بزيادة رأس المال إلى 501 مليون دولار من خلال اكتتاب خاص، لترتفع بذلك حقوق المساهمين إلى 5400 مليون دولار.

البنك التجاري القطري

قرر مجلس إدارة البنك التجاري القطري التوصية بتوزيع أسهم مجانية بنسبة 50 في المئة وأرباح نقدية بنسبة 40 في المئة على المساهمين عن العام 2005. وفي هذا الإطار قال رئيس مجلس الإدارة **عبدالله بن خليفة العطية** "كان العام 2005 عاماً مميزاً للبنك خلال مسيرته الناجحة على مدى ثلاثين سنة. وحققنا نمواً كبيراً في أعمالنا في قطر، كما اتخذنا خطوات كبيرة في تنفيذ استراتيجية التوسع في منطقة الخليج".

وقال عضو مجلس الإدارة المنتدب **حسين الفردان** "إن نجاح الاكتتاب في الأسهم الإضافية التي تم طرحها للمساهمين مؤخراً وحصل البنك منه على مبلغ 24,2 مليار ريال قطري، يمثل خطوة مهمة نحو تحقيق خططنا التوسعية في المنطقة".

أما الرئيس التنفيذي للبنك اندرو ستيفنز فقال "حققنا خلال العام 2005 نمواً في مجموع موجودات البنك بنسبة 70 في المئة، كما أن تملكنا في شهر يوليو من العام الماضي لحصة استراتيجية في البنك الوطني العماني بلغت 85,34 في المئة منحتنا فرصاً رائعة، خصوصاً بعد النتائج القياسية التي حققها البنك الوطني العماني والتي تم الإعلان عنها مؤخراً".

المؤسسة العربية المصرفية


غازي عبد الجواد

حققت المؤسسة العربية المصرفية ABC ربحاً صافياً للعام 2005 بلغ 129 مليون دولار أي بزيادة نسبتها 18 في المئة مقارنة مع أرباح العام 2004 التي تمثل العمليات المستمرة من دون احتساب الأرباح التي نتجت عن بيع بعض الموجودات.

وبلغ إجمالي الدخل 352 مليون دولار في مقابل 305 ملايين، كما ارتفع صافي دخل الفوائد إلى 193 مليوناً في مقابل 152. وطرأ تحسن على الدخل من غير الفوائد (159 مليوناً في مقابل 153)، كما تم استرداد 14 مليوناً من احتياطي خسائر الديون ما يعكس التحسن المستمر في نوعية التسهيلات الائتمانية.

إلى ذلك، طرأ تحسن على معدل الكلفة إلى الدخل ليصل إلى 60 في المئة في مقابل 65 في المئة.

زادت الموجودات من 14,9 مليار دولار العام 2004 إلى 17,6 ملياراً في العام 2005، كما ارتفعت الاستثمارات في السندات من 3,6 إلى 6 مليارات. وبلغ معدل الموجودات السائلة 75 في المئة ما يعكس مستوى السيولة العالي، وانخفض معدل القروض إلى الودائع من 56 إلى 51 في المئة.

وعلى صعيد الانتشار افتتحت المؤسسة العربية المصرفية مكتباً تمثيلياً في اسطنبول وباشرت عملياتها في العراق في تمويل التجارة وإصدار الكفالات.

وأطلقت مجموعة المؤسسة العربية المصرفية بنجاح برنامج شهادات الإيداع باليورو متوسطة الأجل بحجم 2,5 مليار دولار.

وتماشياً مع استراتيجية المجموعة، شرعت المؤسسة العربية المصرفية في تأسيس قاعدة للعمل المصرفي الاستثماري تركز في نشاطها على منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال **غازي عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي: "لا شك أن التحسن الملحوظ في نتائج عمليات المؤسسة يعكس مدى سلامة ومرونة السياسات التي ظل يتبعها مجلس إدارة المجموعة وإدارتها".

على صعيد آخر، تولت المؤسسة العربية المصرفية ترتيب قرض قدره 50 مليون دولار ولمدة 4 سنوات لصالح شركة الدولية للتمويل الكويتية المتخصصة في تمويل السلع الاستهلاكية.

بيت التمويل الخليجي


د. فؤاد العمر


عصام جناحي

حقق بيت التمويل الخليجي نتائج قياسية خلال العام 2005، حيث بلغ صافي أرباحه 140 مليون دولار، بزيادة 147 في المئة عن العام 2004. كما بلغت العوائد على الأسهم نسبة 47 في المئة مقابل 32 في المئة. وأوصى مجلس إدارة البنك بتوزيع أرباح مجزية تبلغ نسبتها 60 في المئة، 48 في المئة منها نقداً و12 في المئة على شكل أسهم. وأوصى أيضاً بزيادة رأس مال البنك بنسبة 30 في المئة في خطوة تدعم ستراتيجيته التوسعية.

وقال رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **د. فؤاد العمر**: "جاءت هذه النتائج لتعكس الستراتيجية المستقبلية التي سيتبعها البنك في أدائه الاستثماري، والتي تقوم على الافادة من الفرص المتاحة للاستثمار في مشروعات البنية التحتية والاستثمارات الخاصة. وقد وضع البنك خططاً توسعية طموحة لأعماله خلال العام 2006 تغطي الأسواق الإقليمية والعالمية من خلال مجموعة كبيرة من المشاريع القائمة، مع الاستثمار في إدارة الأصول والموجودات".

وقال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة بيت التمويل الخليجي **عصام جناحي** "حقق البنك في العام 2005، من خلال عمليات التخارج، عوائد مجزية لعملائه تراوحت بين 50 و65 في المئة خلال مدة زمنية تراوحت بين سنتين و3 سنوات، وشملت هذه العمليات التخارج من مشروع مرفأ البحرين المالي ومن بيت القهوة الخليجي. كما قام بيت التمويل الخليجي بإطلاق العديد من المشروعات الاستثمارية، تم من خلالها استقطاب نحو 14 مليار دولار، واشتملت على صندوق البشائر للاستثمار والصندوق العقاري الأوروبي ومدينة الطاقة – قطر وشركة الخليج القابضة وشركة بيان القابضة". وتوقّع **جناحي** أن يشهد العام 2006 إطلاق مزيد من المشروعات والفرص الاستثمارية في المنطقة، ولم يستبعد وجود فرص مميزة للعمل خارج النطاق الإقليمي، مشيراً إلى أن البنك سيعمل على اقتحامها والمشاركة فيها.

البنك العربي الوطني

سجل البنك العربي الوطني نتائج قياسية للعام 2005 محققاً قفزة كبيرة في الأرباح قدرها 487 مليون دولار، وارتفاعاً في العائد على حقوق المساهمين وصل إلى 32,3 في المئة.

وقال **د. روبير عيد**، عضو مجلس الإدارة المنتدب: "إن هذه النتائج غير المسبوقة تجعل العام 2005 أفضل عام على الإطلاق للبنك العربي الوطني منذ تأسيسه، ويعزى الفضل في تحقيقها إلى الظروف الاقتصادية المؤاتية للأسواق المحلية وستراتيجية البنك التي تركز على تحقيق نمو متوازن، وقدرته على مواكبة التغيرات على الصناعة المصرفية".

وفي انعكاس لقوة الأداء، حقق البنك نمواً ملحوظاً في كافة قطاعات النشاط على مدار العام، حيث نمت الموجودات الإجمالية بنسبة 7 في المئة لتصل إلى 17,998 مليون دولار. وتشمل مؤشرات الأداء الرئيسية:

ارتفاع صافي الدخل بنسبة 57 في المئة، وصافي الدخل قبل المخصصات بنسبة 40 في المئة، وارتفاع أصول محفظة القروض إلى 10,3 مليارات دولار ونمو وودائع المساهمين بنسبة 5 في المئة، فضلاً عن ارتفاع إجمالي حقوق المساهمين من 1,3 إلى 1,7 مليار دولار.

البنك الأهلي السعودي


عبدالله باحمدان

حقق البنك الأهلي أرباحاً صافية عن السنة المالية 2005 بلغت 5,011 مليارات ريال بزيادة نسبتها 41,9 في المئة عن العام 2004.

وأكّد رئيس مجلس الإدارة **عبد الله باحمدان** أن البنك حافظ على نسبة عوائد ربحية، حيث بلغ العائد على متوسط الموجودات 3,6 في المئة، كما بلغ العائد على متوسط حقوق المساهمين 28,3 في المئة وارتفع ربح السهم من 29,4 إلى 41,8 ريالاً. وأضاف أن إجمالي دخل العمليات ارتفع بنسبة 25,5 في المئة في 2005 ليصل إلى 7,491 مليارات ريال مقارنة بـ 5,969 مليارات في 2004.

وحافظ البنك على مركزه بين البنوك السعودية من حيث حجم المركز المالي، حيث ارتفعت الموجودات بنسبة 11,8 في المئة لتصل إلى 145,789 مليار ريال. كما ارتفع صافي القروض والسلف إلى 75,336 مليار ريال بنسبة زيادة 18,6 في المئة. كما زادت ودائع العملاء إلى 104,959 مليار ريال بنسبة 6,3 في المئة عن العام 2004. وبلغت الزيادة في إجمالي حقوق المساهمين نسبة 57 في المئة لتصل إلى 21,636 ملياراً.

كما ارتفعت نسبة السعودة من 84,2 إلى 86,1 في المئة في 2005، والذي أدى إلى حصد البنك لجائزة التوظيف ودعم السعودة.

وذكر باحمدان أن مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري أوصى بصرف أرباح نقدية بواقع عشرة ريالات للسهم الواحد في 2005. كما أوصى المجلس بزيادة رأس المال المدفوع من ستة مليارات ريال إلى تسعة مليارات عن طريق تحويل ثلاثة مليارات ريال من الاحتياطي العام إلى رأس المال المدفوع بتوزيع سهم واحد منحة لكل سهمين. وبذلك يرتفع عدد الأسهم من 120 إلى 180 مليوناً.

بنك الدوحة

حقق بنك الدوحة خلال العام 2005، أرباحاً صافية بلغت 789,86 مليون ريال قطري، مقارنة بـ 368,37 مليوناً للعام 2004. وبذلك ارتفع العائد على السهم من 2,94 ريال في العام 2004، إلى 6,33 ريالات في العام 2005.

من جهة أخرى، وقع بنك الدوحة اتفاقية تحالف مع شركة Network International لإطلاق عدد من المنتجات والخدمات الجديدة

المتعلقة بالبطاقات الذكية. وسيساعد هذا التحالف على إطلاق هذه البطاقات التي تتواءم مع معيار EMV، والتي توفر أعلى درجات الأمان من حيث التحقق من هوية العميل وإجراء المعاملات، وتقلل من المخاطر التي قد يتعرض لها العميل بشكل كبير.

وفي حفل توقيع الاتفاقية، قال نائب الرئيس التنفيذي لدى بنك الدوحة ر. سيتارامان "إننا نتعاون باستمرار مع الخبراء في العديد من المجالات لتحقيق أهدافنا إضافة إلى استثمارنا الدائم في اعتماد الوسائل التكنولوجية. ويأتي تحالفنا مع شركة Network International للافادة من خبرتهم الطويلة في مجال البطاقات".

كما قال رئيس مجلس إدارة شركة Network International **عبد الله قاسم** "إن بنك الدوحة، هو أحد البنوك الرائدة على مستوى المنطقة من حيث التركيز على إدخال التكنولوجيا الحديثة. وإننا نتطلع إلى إقامة علاقة تحالف ستراتيجي طويلة الأمد تعود بالنفع على الطرفين"

بنك دبي


زياد مكاوي

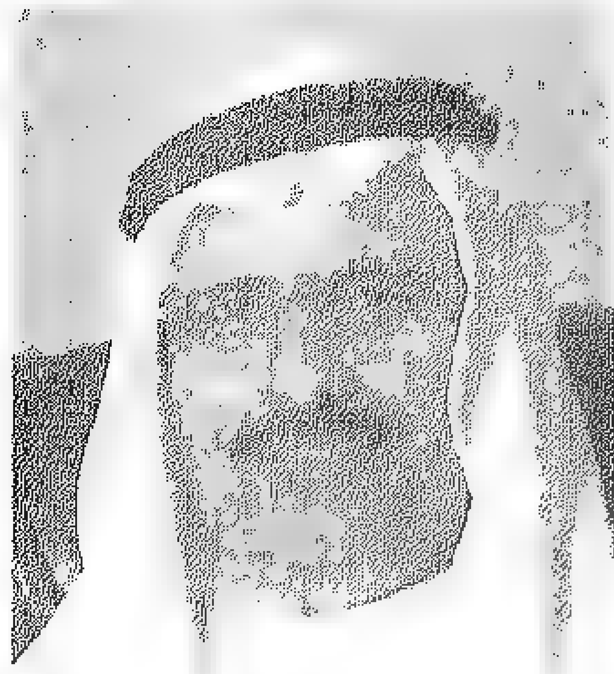
بلغت الأرباح الصافية لبنك دبي للعام 2005 نحو 102,8 مليون درهم، والعائد على حقوق الملكية 21 في المئة. كما حقق البنك نمواً في إجمالي الموجودات التي بلغت 4,8 مليارات درهم، مقارنة مع 2,4 مليار درهم خلال العام 2004. وارتفعت الودائع إلى 3,7 مليارات درهم محققة نمواً نسبته 94,5 في المئة، في حين ارتفع إجمالي القروض والسلفيات إلى 1,6 مليار درهم بنسبة 37 في المئة.

وقال الرئيس التنفيذي لبنك دبي **زياد مكاوي** "إن النتائج التي حققها البنك خلال العام 2005، كانت في كل من الأعمال المصرفية الاستثمارية وأسواق رأس المال، ولم تقتصر على أعمال المصرف التجارية". وأضاف أن البنك يواصل تنمية عملياته في مختلف الأسواق بدءاً بدول مجلس التعاون الخليجي وصولاً إلى تركيا، الهند، باكستان، إضافة إلى أسواق صاعدة أخرى."

ولفت مكاوي إلى أنه "نتيجة للتحالف الستراتيجي مع مجموعة دبي القابضة العام 2005، والذي تملكت بموجبه المجموعة 70 في المئة من البنك، مع إبقاء حصة إعمار العقارية عند 30 في المئة، استطاع بنك دبي تحقيق أرباح صافية للنصف الثاني تزيد على نتائج النصف الأول للعام 2005 بنسبة 121 في المئة. كما أن هذا التحالف يعزز من سعي بنك دبي للتربع على قائمة أحد أفضل البنوك في دولة الإمارات العربية المتحدة والمنطقة".

مجموعة بنك الإمارات

أعلنت مجموعة بنك الإمارات نتائج العام 2005 فبلغ صافي أرباحها 1,732 مليار درهم بزيادة 78 في المئة عن العام 2004، ووصلت أرباح السهم إلى 2,41 درهم مقابل 1,35 درهم. وبلغ العائد على الأسهم العادية 25,5 في المئة مقابل 18 في المئة، والعائد على متوسط الأصول إلى 3,5 في المئة مقابل 2,7 في المئة.


أحمد حميد الطاير

وبلغ إجمالي موجودات المجموعة 59,392 مليار درهم بزيادة 54 في المئة عن العام السابق. وزادت القروض والمستحقات إلى 38,567 ملياراً، ونمت أرصدة التمويل والاستثمار الإسلامي إلى 2,441 مليار درهم، وبلغت ودائع العملاء 29,464 ملياراً، والودائع الإسلامية للعملاء 3,593 مليارات درهم مقابل 1,233 مليار درهم في العام 2004.

كما وصل إجمالي الزيادة في حقوق المساهمين إلى 33 في المئة فبلغ 7,749 مليارات درهم.

واعتبر رئيس مجموعة بنك الإمارات **أحمد حميد الطاير** أن العام 2005 هو "عام آخر يضاف إلى نجاحات مجموعة بنك الإمارات، وتمثل ذلك في نمو عائدات المجموعة والأرباح وتوسيع نطاق خدماتها وإرساء مبادرات جديدة، ما عزز موقف المجموعة وأدى إلى التوسع في قاعدة إيراداتها". ورأى أن التحدي أمام مجموعة بنك الإمارات يتمثل في "المحافظة على معدلات نموها وزخم العائدات المرتفعة والاستمرار في تقوية الأداء".

بنك الخليج الدولي


خالد الفايز

سجل بنك الخليج الدولي أرباحاً صافية قياسية العام 2005 بلغت بعد استقطاع الضرائب 203 ملايين دولار، بنسبة زيادة 35 في المئة مقارنة بالعام 2004، وقد أقرّت الجمعية العمومية توزيع مبلغ 101,5 مليون دولار كأرباح للمساهمين.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك وكيل وزارة المالية في مملكة البحرين **الشيخ إبراهيم بن خليفة آل خليفة**: "واصل البنك أداءه المتاز خلال العام 2005، وأثمرت جهودنا الهادفة إلى توسيع أنشطة البنك الرئيسية في تحقيق أعلى مستوى من الأرباح في تاريخ البنك. وساهمت الخطوات الستراتيجية التي اتخذها البنك خلال السنوات الأربع الماضية في تمكين وحدات الأعمال المختلفة من تسجيل هذا الأداء المتميز، كما استمر البنك بتحقيق العوائد المجزية لمساهميه".

وأوضح الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي **د. خالد محمد الفايز**: "إن البنك سجل أيضاً عائداً مجزياً على متوسط حقوق المساهمين بلغ 12,3 في المئة العام 2005".

وارتفع إجمالي أصول البنك بمقدار 3,6 مليارات دولار ليصل إلى 22,9 مليارا في نهاية العام 2005، وفي حجم القروض والسلفيات التي ازدادت بنسبة 33 في المئة، كما زادت ودائع العملاء بنسبة بلغت 52 في المئة لتصل إلى مستوى 9,4 مليارات دولار في نهاية العام.

مجموعة البنك العربي
القوائم المالية
كما في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤

الميزانية العامة كما في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤

الموجودات	٢٠٠٥ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٤
نقد وأرصدة لدى بنوك مركزية	٣ ٠٢٣ ٢٥٧	٣ ٣٢١ ٦٧٦
أرصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٤ ٧٨١ ٦٧٠	٤ ٢١٧ ٣١٨
إيداعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٤٨٩ ٩٧٣	٩٦٢ ٥٤٩
موجودات مالية للمتاجرة	١ ٣٦٧ ٨٠٢	١ ٤٤٨ ٨٢٩
تسهيلات ائتمانية مباشرة - صافي	١١ ٧٢٥ ١٢٥	١٠ ٧٧٤ ٢٠٤
موجودات مالية متوفرة للبيع	٢ ٦٩٦ ٤٤٦	٣ ٠٢٤ ٧٢٤
إستثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق - صافي	١ ٦٢٠ ٠٧٦	٢ ٣٢٣ ٦٤٨
استثمارات في شركات حليفة	٨٢٥ ٤٠١	٦٧٨ ٩١٩
موجودات ثابتة - صافي	٢٧٢ ٣٥٧	٢٥٩ ٠٣١
موجودات أخرى	٦٦٣ ٩٩٥	٤٥٧ ٧٥٨
موجودات ضريبية مؤجلة	١٨ ٢٠٢	١٨ ١٢٤
مجموع الموجودات	**٢٧ ٤٨٤ ٤٠٤**	**٢٧ ٢٨٦ ٧٨٠**
تعهدات مقابل كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	٩ ٦٧٨ ١٤١	٩ ١٨٩ ٦٨١
المجموع	**٣٧ ١٦٢ ٥٤٥**	**٣٦ ٥٧٦ ٤٦١**

المطلوبات وحقوق المساهمين	٢٠٠٥ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٤
ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية	٣ ١٨٧ ٤٣٨	٣ ٣٣٦ ٦٥٧
ودائع عملاء	١٧ ٦٦٨ ٨٠٢	١٧ ٩٠٠ ٨٧١
تأمينات نقدية	١ ٦٢١ ٧٣٤	١ ٦٤٧ ٤٣٠
أموال مقترضة	٥٣ ٩١٩	٥٣ ١١٦
مخصصات متنوعة	١٤٣ ١٢٥	١١٧ ١٢١
مخصص ضريبة الدخل	١٥٤ ٦٢٦	١٢١ ٧٨٠
مطلوبات أخرى	٧٤٤ ٣٤٢	٧٧٦ ٤٧٥
مطلوبات ضريبية مؤجلة	٢٥ ٣٧٩	٩ ٠٤٩
مجموع المطلوبات	**٢٣ ٥٩٩ ٣٦٥**	**٢٣ ٩٦٢ ٤٩٩**
حقوق المساهمين		
رأس المال المدفوع	٢٧١ ٠١٧	٢٧١ ٠١٧
احتياطي قانوني	٢١٧ ١٥٥	١٧٧ ١٩٩
احتياطي إختياري	٤٨٧ ٤٠٣	٤٠٥ ٩٠٨
احتياطي عام	١ ٥٤٠ ٦٥٣	١ ٥١٥ ٠٩٤
احتياطي مخاطر مصرفية عامة	٢٢١ ٩٦٣	١٤٨ ٥٣٨
احتياطيات لدى شركات حليفة	٦٦٥ ١٦٤	٥٢٠ ٦٥٣
فروقات ترجمة عملات أجنبية	٤٣ ٧٩٥	١٤٤ ٠٨٣
التغير المتراكم في القيمة العادلة	٢١٦ ٠٤٩	٨٥ ٦٢١
أرباح مدورة	٨٦ ٧١٠	٦٠ ٥٥٩
أرباح مقترح توزيعها	٨٦ ٤٠٥	٥٩ ٧٦٤
مجموع حقوق المساهمين (الشركة الأم)	**٢ ٨٣٦ ٣١٣**	**٣ ٣٨٨ ٤٣٦**
حقوق الأقلية	٤٨ ٧٢٦	٢٥ ٨٤٥
مجموع حقوق المساهمين	**٣ ٨٨٥ ٠٣٩**	**٣ ٤٢٤ ٢٨١**
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	**٢٧ ٤٨٤ ٤٠٤**	**٢٧ ٢٨٦ ٧٨٠**
كفالات واعتمادات وكمبيالات مقبولة (له مقابل)	٩ ٦٧٨ ١٤١	٩ ١٨٩ ٦٨١
المجموع	**٣٧ ١٦٢ ٥٤٥**	**٣٦ ٥٧٦ ٤٦١**

بيان الدخل عن السنتين المنتهيتين في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٥ و ٢٠٠٤

الإيرادات	٢٠٠٥ (بآلاف الدولارات الأمريكية)	٢٠٠٤
فوائد دائنة	١ ٢٧٤ ٩١٨	٩٩٠ ٤٨٩
ينزل: فوائد مدينة	٦٧٥ ٠٧٥	٥٠٥ ١٢٩
صافي إيراد فوائد	٥٩٩ ٨٤٣	٤٨٥ ٣٦٠
صافي إيراد عمولات	١٩٥ ٥٠١	١٧٥ ٨٦٦
صافي إيراد فوائد وعمولات	**٧٩٥ ٣٤٤**	**٦٦١ ٢٢٦**
فروقات العملات الأجنبية	٤٨ ٢٤٢	٥٠ ٢٣٤
أرباح موجودات مالية للمتاجرة	٤ ٧٩٦	٤ ٨١٥
أرباح موجودات مالية متوفرة للبيع	٥٦ ٠٦٩	٢٥ ٠٨٤
حصة البنك من أرباح شركات حليفة	٢٢٠ ٠٩٣	١٥٨ ٤٤٨
إيرادات أخرى	٧٧ ٣٧٣	٤٠ ٣٢٢
صافي الإيرادات	**١ ٢٠١ ٩١٧**	**٩٤٠ ١٢٩**
المصروفات		
نفقات الموظفين	٢٦١ ٥٣٨	٢٦٩ ٨٧١
مصاريف أخرى	٢٢٦ ٧٢٧	١٥٧ ٥٢٦
إستهلاكات وأطفاءات	٤٠ ٠٤٥	٣١ ١٢٩
مخصص تدني تسهيلات ائتمانية مباشرة	٢١ ٧٥١	٤٥ ٥١٩
مخصص تدني استثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق	٦٤	٩٩٤
مخصصات متنوعة أخرى	١٢ ٩٩٥	---
ديون معدومة	٢ ٢٦٤	١ ٧٨٠
مجموع المصروفات	**٥٦٥ ٣٨٤**	**٥٠٦ ٨١٩**
الدخل قبل الضرائب	**٦٣٦ ٥٣٣**	**٤٣٣ ٣٢٠**
ينزل: ضريبة الدخل	١٣٣ ٣٤١	١٠٦ ٤١١
الدخل بعد الضرائب	**٥٠٣ ١٩٢**	**٣٢٦ ٩٠٩**
ويعود إلى:		
مساهمي الشركة الأم	٤٩٤ ٦٩٢	٣١٨ ٨٤١
حقوق الأقلية	٨ ٥٠٠	٨ ٠٦٨
تخصيص الدخل		
دخل السنة	٥٠٣ ١٩٢	٣٢٦ ٩٠٩
يضاف دخل مدوّر من السنة السابقة	٤٦ ٠٤٦	٢٠ ٥٣٣
المجموع	**٥٤٩ ٢٣٨**	**٣٤٧ ٤٤٢**
المحوّل إلى الاحتياطي القانوني	٣٩ ٩٥٦	٢٧ ٨٤٦
المحوّل إلى الاحتياطي الإختياري	٨١ ٤٩٥	٥٤ ٠٢٢
المحوّل إلى الإحتياطي العام	٢٥ ٥٥٨	٨٥ ٣٥٥
المحوّل إلى إحتياطي مخاطر مصرفية عامة	٨٤ ٦٠٣	٧ ٥٥٥
المحوّل إلى الإحتياطيات لدى شركات حليفة	١٤٤ ٥١١	٦٦ ٨٤٤
أرباح مقترح توزيعها	٨٦ ٤٠٥	٥٩ ٧٦٤
الرصيد المحوّل إلى أرباح مدورة	**٨٦ ٧١٠**	**٤٦ ٠٤٦**

تقرير مدقق الحسابات
الى مساهمي
البنك العربي
عمان المملكة الاردنية الهاشمية

لقد قمنا بتدقيق الميزانية العامة المرفقة لمجموعة البنك العربي كما في ٣١ كانون الاول ٢٠٠٥ وبيانات الدخل والتغيرات في حقوق المساهمين والتدفقات النقدية للسنة المنتهية في التاريخ المذكور. ان هذه البيانات المالية هي مسؤولية ادارة البنك وان مسؤوليتنا هي ابداء الرأي حولها اعتماداً على التدقيق الذي نقوم به.

وقد اجرينا تدقيقنا وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق، وتتطلب هذه المعايير ان نقوم بتخطيط وانجاز التدقيق للحصول على تأكيد معقول فيما اذا كانت البيانات المالية خالية من الخطأ الجوهري. ويشمل التدقيق فحصاً على اساس اختباري للبيّنات المؤيدة للمبالغ في البيانات المالية وللافصاح فيها. كما يشمل تقييماً للمبادىء المحاسبية المتبعة والتقديرات الهامة التي وضعتها الادارة وتقييماً للعرض الاجمالي للبيانات المالية، وفي اعتقادنا ان تدقيقنا يوفر اساساً معقولاً للرأي الذي نبديه.

في رأينا ، ان البيانات المالية المرفقة تظهر بصورة عادلة ، من كافة النواحي الجوهرية الوضع المالي لمجموعة البنك العربي كما في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٥ ونتائج اعماله وتدفقاته النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ وفقاً للقانون وللمعايير الدولية للتقارير المالية.

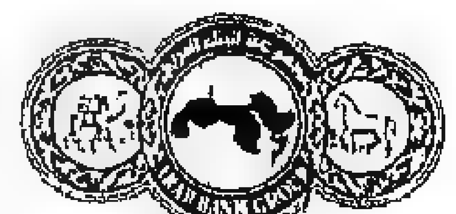
يحتفظ البنك بقيود وسجلات حسابية منظمة بصورة أصولية، وهي متفقة مع البيانات المالية المرفقة.

عمان - المملكة الأردنية الهاشمية
٢٦ كانون الثاني ٢٠٠٦

ديلويت آند توش
الشرق الأوسط - الأردن

إتصلوا بنا في أي من مراكزنا الرئيسية التالية:

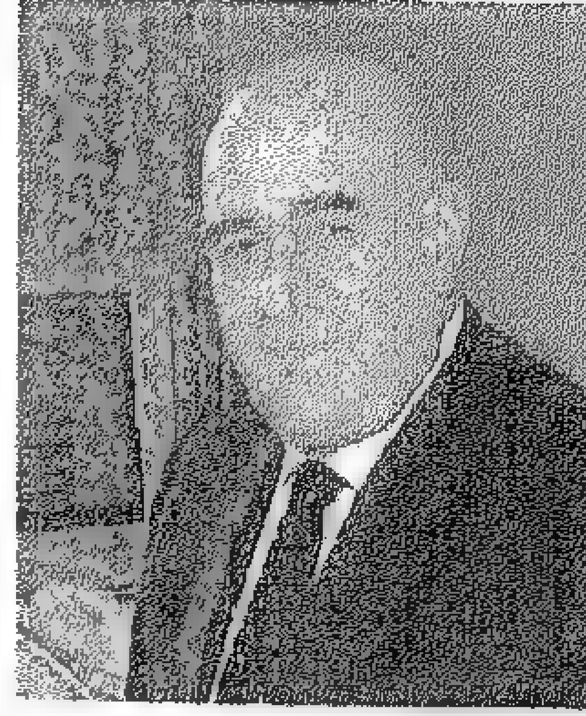
عمان ٤٦٣٨١٦١(٦-٩٦٢)، البحرين ١٧٥٤٩٠٠٠(٩٧٣)، القاهرة ٥٧٤٦٣٩٩(٢-٢٠)، بيروت ٩٨٠١٥٣(١-٩٦١)،
الدوحة ٤٣٨٧٧٧٧(٩٧٤)، دبي ٢٩٥٠٨٤٥(٤-٩٧١)، باريس ٤٥٦١٦٠٠٠(١-٣٣)، نيويورك ٧١٥٩٧٠٠(٢١٢-١)،
سيدني ٩٣٧٧٨٩٠٠(٢-٦١)، فرانكفورت ٢٤٢٥٩٠٠(٦٩-٤٩)، رام الله ٢٩٨٦٤٨٩(٢-٩٧٢)، سنغافورة ٦٥٣٣٠٠٥٥(٦٥)،
لندن ٧٣١٥٨٥٠٠(٢٠-٤٤)، زيوريخ ٢٦٥٧١١١(٤١-٤١)، فيينا ٥١٣٤٢٤٠(١-٤٣)، جنيف ٧١٥١٢١١(٢٢-٤١)



مجموعة البنك العربي

www.arabbank.com

بنك الكويت الوطني


ابراهيم دبدوب

حقق بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية قياسية هي الأعلى منذ تأسيسه بلغت 707 ملايين دولار أي بزيادة نسبتها 37 في المئة مقارنة مع العام 2004، وارتفعت الإيرادات التشغيلية إلى 312 مليون دينار بدلاً من 230 مليوناً. ووصل العائد على حقوق المساهمين إلى 36,6 في المئة، وارتفعت ربحية السهم إلى 127 فلساً بدلاً من 93. وقررت الجمعية العمومية زيادة رأس المال بنسبة 10 في المئة، وتوزيع أرباح نقدية بواقع 70 في المئة من قيمة السهم الاسمية أي 70 فلساً، إضافة إلى 10 في المئة كأسهم منحة.

وحقق البنك توسعاً خلال العام 2005، فافتتح مكتب تمثيل في الصين، وعزز تواجده في قطر من خلال شراكة ستراتيجية مع بنك قطر الدولي. وامتلك 75 في المئة من بنك الائتمان العراقي. ويفتتح البنك خلال النصف الأول من العام فرعه في جدّه.

وبات للبنك تواجد خارجي واسع في لندن وجنيف وباريس ونيويورك وسنغافورة وفييتنام ولبنان والبحرين وقطر والسعودية والأردن والعراق.

بنك آركابيتا


عاطف عبد الملك

بلغ الدخل الصافي لـ"بنك آركابيتا" بنهاية 2005 104,3 ملايين دولار، بزيادة 48 في المئة عن العام 2004. كذلك حقق البنك عائداً على رأس المال بلغ 29,1 في المئة مقابل 27,5 في المئة. وعلى مدى السنوات الثماني الماضية، نما الدخل الصافي للبنك بمعدل سنوي مركب وصل إلى 37 في المئة، بينما ارتفعت قيمة ميزانيته العمومية لتصل إلى نحو 1,9 مليار دولار نهاية العام 2005. واقترح بنك آركابيتا توزيع أرباح نقدية على الأسهم العادية بقيمة 30,8 مليون دولار، أي ما يعادل 20 في المئة من رأس المال المدفوع.

وخلال العام 2005، أنجز بنك آركابيتا 13 صفقة استثمارية جديدة بلغت قيمتها الإجمالية أكثر من 2,7 مليار دولار، وتخارج من 6 صفقات بقيمة إجمالية 1,2 مليار دولار، لتصل القيمة الإجمالية لمحفظة استثمارات البنك إلى 10 مليارات دولار، تشتمل على استثمارات تملك الشركات، والاستثمارات العقارية، والاستثمارات المدعمة بالأصول.

وأعلن نائب رئيس مجلس إدارة بنك آركابيتا **عبد العزيز حمد الجميح** "إن البنك أنشأ صندوق استثمار في رؤوس أموال الشركات النامية في الولايات المتحدة الأميركية، ووسع النطاق الجغرافي لعملياته بإنجاز أول صفقة عقارية له في اليابان".

وقال الرئيس التنفيذي **عاطف أحمد عبدالملك** "إن نجاح البنك في توفير الاستثمارات البديلة، أدى إلى تنامي قاعدة مستثمري البنك في منطقة الخليج العربي، وبلغ مجموع الاستثمارات التي قاموا بتوظيفها من خلال البنك حتى اليوم أكثر من 2,5 مليار دولار".

بنك الإسكان للتجارة والتمويل


د. ميشيل مارتو

أظهرت البيانات المالية الأولية لبنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني للعام 2005 أرباحاً صافية بعد الضريبة مقدارها 74,1 مليون دينار، بزيادة 145 في المئة عن العام 2004، وارتفاعاً في حجم الموجودات إلى 3,2 مليارات دينار، بزيادة 28 في المئة. أمّا بالنسبة إلى ودائع العملاء فبلغ رصيدها 2,4 مليار دينار بزيادة 24 في المئة عن العام 2004. كذلك زاد مجموع محفظة القروض والتسهيلات الائتمانية بنسبة 43 في المئة فبلغت 1,3 مليار دينار. وبهذه النتائج ارتفع حجم حقوق الملكية في نهاية العام 2005 إلى 395 مليوناً، بزيادة 19 في المئة.

ورأى رئيس مجلس إدارة بنك الإسكان للتجارة والتمويل **د.ميشيل مارتو** أن الأداء القوي للبنك خلال العام 2005 يعكس سياسات التوسّع المعتمدة في الخدمات المصرفية المقدمة لعملائه وزيادة معدّلات الإنتاجية لدى الموظفين، كما يعكس الاستقرار السياسي والنمو الاقتصادي اللذين يتمتع بهما الأردن.

وأضاف **مارتو** أنّ مجلس الإدارة قرّر رفع توصية للهيئة العامة غير العاديّة للمساهمين، برفع رأس مال البنك من 100 مليون دينار أردني إلى 250 مليوناً أي ما يعادل 353 مليون دولار.

شعاع كابيتال


إياد الدوجي

أعلن البنك الاستثماري في الإمارات "شعاع كابيتال" عن تحقيق أرباح بلغت 305,7 ملايين درهم إماراتي للأشهر التسعة الأولى من السنة المالية التي تنتهي في 31 مارس 2006، بزيادة 106 في المئة عن الفترة نفسها من السنة المالية السابقة. وارتفعت الأصول المدارة ومن ضمنها أصول العملاء، إلى 9 مليارات درهم إماراتي، بينما وصلت حقوق المساهمين إلى 1,56 مليار درهم. وكانت الشركة رفعت رأس مالها في نهاية سبتمبر 2005 بمبلغ 616 مليون درهم إماراتي.

وقال رئيس مجلس إدارة "شعاع كابيتال" **ماجد سيف الغرير** "تمكنت الشركة من مضاعفة أرباحها مرة أخرى عن مستويات العام الذي سبقه، ونحن الآن نعمل على توسيع أعمالنا ونشاطاتنا إقليمياً من خلال دخول أسواق رئيسية جديدة وهو ما يتماشى مع خطة عملنا الطموحة للسنوات الثلاث المقبلة".

ولفت الرئيس التنفيذي لـ"شعاع كابيتال" **إياد الدوجي** إلى "قوة الارباح التي تمكنت الشركة من تحقيقها، فالدخل من الاستثمار لم يتجاوز 25 في المئة من مجموع أرباحها". وتوقع أن تساهم استثمارات الشركة مستقبلاً في تحقيق عوائد مستمرة ودائمة، كما أن وضعنا المالي القوي والمتمثل بحقوق مساهمين تجاوزت 1,5 مليار درهم سيتيح لنا إمكانية فتح مكاتب في أسواق رئيسية جديدة مثل المملكة العربية السعودية والهند".


SHOP SHIP
SHOP SHIP
SH
If you shop from US sites or you receive US mail and publications, then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!
We give you your own mailbox in the USA to receive your Internet orders, correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents straight to you, at competitive rates.
SHOP SHIP
Mailbox Service

البنك السعودي الهولندي


سليمان عبد الرحمن السحيمي

حقق البنك السعودي الهولندي أرباحاً قياسية بلغت 1,05 مليار ريال في 2005 وبزيادة نسبتها 41,6 في المئة عن العام الماضي.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة **سليمان عبد الرحمن السحيمي** أن ارتفاع العائد على السهم من 29,47 إلى 41,74 ريالاً، والعائد على حقوق المساهمين من 25,4 إلى 31 في المئة، والعائد على الموجودات من 2,4 إلى 2,9 في المئة، يؤكد التزام مجلس الإدارة بتنمية العائد على حقوق المساهمين. وأشار إلى الفرص المشجعة التي أتاحتها أوضاع السوق وإلى اكتمال النظام الآلي للبنك بمشاركة وجهود جميع الموظفين.

وانطلاقاً من ذلك أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح على المساهمين بواقع 7,5 ريالات للسهم وتوزيع أسهم منحة بواقع 3 إلى كل أربعة أسهم.

بنك أبوظبي التجاري


سعيد الهاجري

أعلن بنك أبوظبي التجاري عن تحقيق أرباح قياسية للعام 2005 بلغت 1912 مليون درهم إماراتي (نحو 700 مليون دولار) بزيادة 139 في المئة عن العام 2004، ليرتفع بذلك العائد على الحقوق إلى 28,2 في المئة، مقارنة بـ17 في المئة العام 2004، ومتوسط العائد على الأصول إلى 3,99 في المئة من 3,28 في المئة. وكان البنك قام بتوزيع أرباح أسهم بنسبة 33 في المئة بمبلغ إجمالي قدره 500 مليون درهم إماراتي، إضافة إلى طرح أسهم جديدة للبنك من دون علاوة إصدار يجوز لمساهمي البنك الاكتتاب فيها بنسبة حصة كل منهم في رأس المال، في الوقت ذاته تم إطفاء ما يقارب 40 في المئة من الديون المعدومة.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك **سعيد الهاجري** "إن أعمالنا الرئيسية مستمرة في اكتساب المزيد من الزخم وقوة الدفع، ما يساعدنا على متابعة تطبيق ستراتيجيات تطوير الأعمال.

البنك السعودي للاستثمار

حقّق البنك السعودي للاستثمار أرباحاً قياسية في العام 2005 بلغت 1064,2 مليون ريال أي بزيادة 81,1 في المئة، في حين بلغ ربح السهم 30,96 ريالاً في مقابل 17,08 ريالاً في العام 2004. وارتفع صافي دخل العمولات ليصل إلى 785,7 مليون ريال في مقابل 587.8 مليوناً، وارتفعت الإيرادات من الخدمات البنكية 55,7 في المئة لتصل إلى 655,7 مليوناً.


د. عبد العزيز العبد الله العوهلي

وبلغت الموجودات 39581 مليون ريال أي بزيادة 38,7 في المئة، وزاد رصيد القروض والسلف بنسبة 51,9 في المئة. كما ارتفع رصيد حقوق المساهمين بنسبة 47 في المئة. أما ودائع العملاء فزادت بنسبة 37,3 في المئة لتصل إلى 27858 مليون ريال.

رئيس مجلس الإدارة **عبد العزيز العبد الله العوهلي** رأى أن هذه النتائج تمكّن البنك من اقتطاع حصته في السوق بمهنية واضحة وكفاءة عالية في إدارة موارده.

بنك مسقط

وافق مجلس إدارة بنك مسقط على خطة إعادة هيكلة البنك بناءً على توصيات قدمها المكتب الإستشاري العالمي بوز آلين هاملتون. ومن المتوقع أن تؤدي هذه الخطوة إلى إحداث تغييرات على الهيكل التنظيمي الحالي للبنك لا سيما بين أعضاء الإدارة العليا.

وتهدف عملية إعادة الهيكلة، التي بدأ الإعداد لها في العام الماضي، إلى تمكين البنك من التركيز بشكل فعّال على قطاعات خدمات الزبائن الأساسية والنامية في سلطنة عمان والمنطقة، فضلاً عن التأكد من أن "الموظف المناسب" يرأس "قطاع العمل المناسب". وتأتي هذه الخطوة في إطار تطبيق البنك لستراتيجيته التوسعية وتحقيق رؤيته المتمثلة في أن يصبح أحد البنوك الرائدة في المنطقة في نهاية العقد الحالي.

وبموجب عملية إعادة الهيكلة ستتاح الفرصة لكبار مديري البنك للتقدم بطلباتهم لما يصل إلى ثلاثة وظائف بما فيها وظيفتهم الحالية، ويُتوقع أن يتقدم عدد من الشباب العُمانيين الأكفاء بطلباتهم للوظائف المذكورة. وستقوم لجنة تضم عدداً من أعضاء مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية وممثلين عن مكتب بوز آلين هاملتون بدراسة الطلبات المقدمة ومن ثمّ الإجتماع بمقدمي الطلبات.

مصرف السلام - البحرين

حُقق الاكتتاب بأسهم مصرف السلام – البحرين وبلغ 2,7 مليار دينار أي ما يعادل 27 مليار درهم إماراتي. ويعد هذا الاكتتاب الأكبر في تاريخ البحرين، وشمل 42 مليون سهم أي ما يعادل 35 في المئة من إجمالي الأسهم بقيمة 42 مليون دينار بحريني، أي ما يعادل 420 مليون درهم.

وكان تم تأسيس مصرف السلام برأس مال قدره 120 مليون دينار بحريني أي ما يعادل ملياراً و 220 مليون درهم إماراتي. اكتتب المؤسسون بـ65 في المئة وضمت اللائحة: شركة إعمار العقارية، شركة املاك، مجموعة دبي للاستثمار، دبي القابضة، البنك اللبناني الكندي، مصرف السلام في السودان، شركة "أمان"، إضافة إلى شركات ومؤسسات بحرينية ورجال أعمال من الإمارات والسعودية.

يذكر أن مجموعة إعمار سبق أن أسست العام الماضي مصرف السلام في السودان. ■

بيت التمويل الكويتي


بدر الخيزيم

أعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت التمويل الكويتي (بيتك) بدر المخيزيم أن أرباح البنك للعام 2005، بلغت 245,3 مليون دينار، بزيادة 66 في المئة عن العام 2004، منها أرباح للمودعين المستثمرين قدرها 122,6 مليون دينار.

وبلغ صافي أرباح المساهمين 118,7 مليون دينار ليرتفع معدل العائد على رأس المال إلى 109 في المئة، أي ما يعادل 109 فلوس للسهم، مقارنة بـ87 فلساً العام 2004، بافتراض زيادة رأس المال منذ بداية العام. وأوصى مجلس الإدارة بمنح المساهمين توزيعات نقدية بنسبة 55 في المئة، مقارنة بـ50 في المئة للعام 2004، وأسهم منحة بنسبة 12 في المئة، مقارنة بـ10 في المئة للعام 2004.

وارتفع حجم الأصول في الميزانية إلى 4,7 مليارات دينار بزيادة 35 في المئة عن العام 2004 وارتفع حجم الودائع إلى 3,2 مليارات، بنسبة زيادة 24 في المئة فيما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 88 في المئة وبلغ 540 مليون دينار.

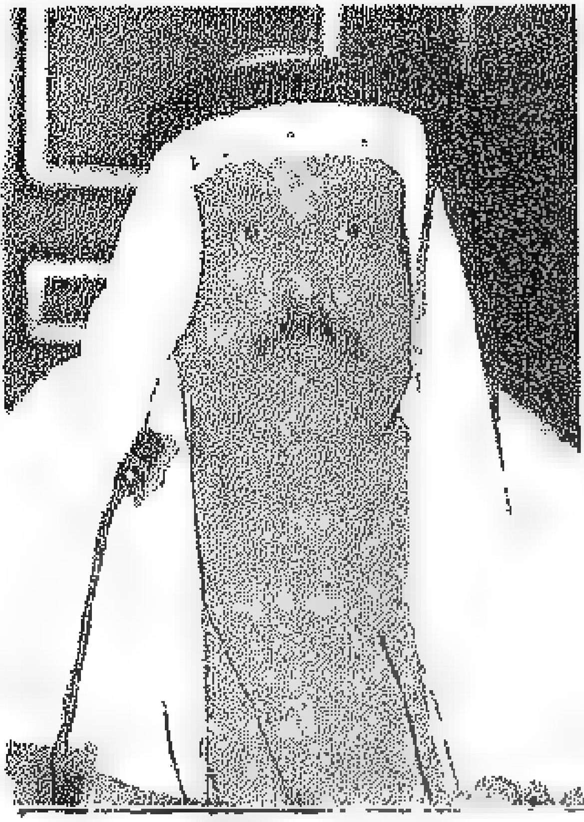
مجموعة البركة المصرفية


من الاجتماع

تستعد مجموعة البركة المصرفية لطرح أسهمها للاكتتاب العام للمستثمرين في المنطقة والعالم مؤكدة بحسب الرئيس التنفيذي عدنان يوسف الإنطلاق بتصميم أكبر لتحقيق الهدف الرئيسي لستراتيجيتها الموحدة، وهو زيادة قيمة حقوق المساهمين وتعظيم العوائد المحققة لهم.

وتضم المجموعة شبكة من 10 بنوك منتشرة في البلدان العربية والباكستان وتركيا وجنوب أفريقيا.

وأضاف عدنان يوسف: "بفضل التنوع الواسع الذي تمتلكه المجموعة، استطعنا خلال العام 2005 تحقيق أرباح فاقت التوقعات. حيث ارتفع مجموع الدخل التشغيلي للمجموعة ليصل إلى 275,1 مليون دولار عن الأشهر التسعة الأولى من العام 2005، كما حقق كل من صافي الدخل التشغيلي وصافي الدخل قفزة كبيرة فاقا بذلك كامل الدخل التشغيلي وصافي الدخل المحققين خلال العام 2004، وبلغا 69,2 مليون دولار و 59,7 مليون دولار على التوالي. وارتفع مجموع الموجودات ليصل إلى 5,8 مليارات دولار في نهاية ديسمبر 2005.


عدنان يوسف

يُذكر أن الاجتماع الستراتيجي الأول للمجموعة كان عقد خلال شهر مايو 2005 في البحرين، وخرج بتوصيات مهمة أثرت في عمل المجموعة وساهمت في ضمان تنفيذ ستراتيجيات العمل الموحدة، وهو ما انعكس إيجاباً على النتائج المالية المميزة التي حققتها المجموعة خلال العام 2005.

التوفيق للصناديق الاستثمارية


حسن سالم العمري

حازت شركة التوفيق للصناديق الاستثمارية على المركز الأول بين شركات الاستثمار الإسلامية على مستوى العالم في إجمالي حقوق المساهمين التي بلغت 415,63 مليون دولار، فيما حازت على المرتبة الثالثة في إجمالي حجم الأصول والتي بلغت 768,94 مليون دولار. جاء ذلك في التقرير السنوي للعام 2005 والذي يصدره المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة التوفيق حسن سالم العماري أن "حيازة شركة التوفيق على هذا الترتيب من بين جميع المصارف الإسلامية يعكس مكانة الشركة المرموقة باعتبارها من رواد الصناعة المصرفية الإسلامية. وهذا الإنجاز يضاف إلى إنجازات سابقة كان آخرها حصول الشركة على جائزتين عالميتين: الأولى، جائزة أفضل صندوق استثمار إسلامي للعام 2005، والثانية جائزة التميز في هيكلة الصناديق العقارية الإسلامية للعام 2005."

يذكر أن أرباح الشركة قفزت في العام 2005 بمعدل 265 في المئة لتصل إلى 148 مليون دولار، كما ارتفعت أصولها بمعدل 13,75%.

مصرف الشامل


محمد حسين

أعلن مصرف الشامل عن إطلاق مضاربة الشامل في العقارات الصينية، تبلغ قيمتها 100 مليون دولار، و تعتبر أول استثمار إسلامي على الإطلاق في سوق العقارات الصينية. وستستثمر أموال هذه المضاربة في شركة "China Reality Investment Fund Limited Xuan Huang"، وهي شركة صندوق

تأسست بين مصرف الشامل و CITIC Group.

وستقوم الشركة الصينية بإنشاء استثمارات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في مجال مشاريع تطوير الأراضي والعقارات السكنية والتجارية والصناعية.

واستثمر كل من مصرف الشامل ومجموعة CITIC مبلغ 12,5 مليون دولار، ومبلغ 7,5 ملايين دولار على التوالي، أي ما مجموعه 20 مليون دولار من إجمالي قيمة اكتتاب رأس مال شركة الصندوق.

وقال الرئيس التنفيذي لمصرف الشامل **محمد حسين** "إن ثقة المصرف كبيرة إزاء مناخ الاستثمار الواعد في السوق الصينية، وسيُعرض هذا الصندوق على المستثمرين في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية".

مصرف قطر الإسلامي

وقع مصرف قطر الإسلامي اتفاقية مع بيت الخبرة الدولي "أرنست أند يونغ" لتطوير نظام التدقيق الداخلي في المصرف. وقع الاتفاقية عن المصرف عضو مجلس الإدارة ورئيس لجنة التدقيق **محمد بن عيسى المهندي**، وعن "أرنست أند يونغ" الشريك المسؤول **أكرم ميخائيل**، وحضر التوقيع من المصرف المدير العام **صلاح الجيدة**، ومن "أرنست أند يونغ" المدير التنفيذي في إدارة المخاطر **روبرت عبود**.

ولفت **محمد بن عيسى المهندي** إلى أن هذه الاتفاقية تأتي في إطار حرص مجلس إدارة مصرف قطر الإسلامي على إحداث تطوير شامل في أنظمته الإدارية والفنية لمواكبة التطورات المتلاحقة في الصناعة المصرفية والتقنية، ومواكبة التطور الكبير الذي شهدته مهنة التدقيق الداخلي، الذي صاحبه تعديل في المعايير والمفاهيم وخطط وأطر العمل ومنهجيته.

بنك البحرين الإسلامي


يوسف صالح خلف

وقع بنك البحرين الإسلامي اتفاقية تعاون مع شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS) تتضمن تقديم مجموعة من الخدمات المصرفية المتطورة.

وعرض الرئيس التنفيذي لبنك البحرين الإسلامي **يوسف صالح خلف** لأهمية تلك الاتفاقية قائلاً "إن استخدام التقنيات الجديدة تأتي في سياق استراتيجية البنك الهادفة إلى الارتقاء بمستوى خدمة العملاء، وتعزيز القدرات التنافسية للبنك".

وقال "إن شركة ITS تعتبر من أبرز الشركات التي تعمل في مجال تقنية المعلومات والتي تتميز بخبراتها المعروفة في مجال تقديم الحلول والنظم المصرفية التي تهم المؤسسات المصرفية الإسلامية".

ولفت العضو المنتدب والمدير العام لشركة ITS **خالد فرج السعيد** إلى أن تجربة الشركة مع 16 بنكاً عربياً منها 3 مصارف بحرينية وهي: بيت التمويل الكويتي، بنك البحرين والكويت وأخيراً بنك البحرين الإسلامي، حفلت بنتائج جيدة. وأشار إلى أن انتهاج التقنيات التي تقدمها الشركة ساهم في رفع عدد المتعاملين وتخفيض الكلفة وبالتالي زيادة الأرباح، وتوقع نمواً يزيد على 15 في المئة لبنك البحرين الإسلامي.

مصرف الإمارات الإسلامي

افتتح مصرف الإمارات الإسلامي فرعاً جديداً في منطقة الخالدية في أبو ظبي بحضور رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك الإمارات **أحمد حميد الطاير**.

وبحسب رئيس مجلس إدارة مصرف الإمارات الإسلامي **سعيد محمد الشارد**، فإن افتتاح الفرع الجديد يتدرج في إطار النمو الإقتصادي ونمو حجم المعاملات المصرفية في أبو ظبي وتنامي الطلب على الخدمات المصرفية العالية الجودة.

وقد جُهّز الفرع الجديد بأحدث التقنيات المصرفية بما في ذلك الخدمات المصرفية الذاتية للأفراد المستمرة على مدار 24 ساعة، وخدمة "إثمار"، بالإضافة إلى قسم الخدمات المصرفية للأفراد والشركات.

بنك دبي الإسلامي

بعد الاكتتاب بالزيادة الأخيرة ارتفع رأس مال بنك دبي الإسلامي إلى 2,8 مليار درهم.

من جهة أخرى، يموّل البنك أول مشروع لإنشاء قطار مفرد القضبان (مونوريل) في إندونيسيا. وسيوفر البنك 600 مليون دولار لإكمال المشروع قريباً.

بنك الشارقة الإسلامي

أقرّت الجمعية العمومية لمساهمي بنك الشارقة الإسلامي توزيع أرباح نقدية بنسبة 10 في المئة وأسهم منحة بنسبة مماثلة. كما أقرّت الجمعية تجزئة سهم المصرف إلى سهمين ونصف السهم بحيث أصبحت القيمة الإسمية للسهم درهماً واحداً.

وحقق المصرف أرباحاً صافية بلغت 186,1 مليون درهم وبزيادة نسبتها 161 في المئة وبلغ الربح التشغيلي 210,7 ملايين درهم بزيادة نسبتها 153 في المئة.

مصرف أبو ظبي الإسلامي

تبحث الجمعية العمومية لمساهمي مصرف أبو ظبي الإسلامي التي تنعقد في 19 مارس الجاري السماح لغير المواطنين تملك أسهم المصرف وبنسبة لا تتجاوز 25 في المئة من رأس المال على أن يتم تفويض مجلس الادارة تحديد موعد تنفيذ القرار.

كما تدرس الجمعية العمومية توصية مجلس الادارة بزيادة رأس المال من مليار إلى 3 مليارات درهم، تكون الدفعة الأولى من الزيادة بواقع 20 في المئة ومن خلال أسهم منحة، على أن تكون الدفعة الثانية عن طريق الاكتتاب بنسبة 30 في المئة وبالقيمة الاسمية من دون علاوة إصدار. ■

الاقتصاد الجديد

شركة الاتصالات السعودية

بعد 8 أعوام من النمو المتواصل والأرباح المتزايدة قررت شركة الاتصالات السعودية إطلاق استثماراتها في مجال الاتصالات خارج المملكة العربية السعودية. للخبر وقع قوي في أوساط قطاع الاتصالات العربي وستطاول نتائجه مجموعة من الشركات الاستثمارية التي ستعيد التفكير ملياً بالتحدي الذي يطرحه دخول شركة الاتصالات السعودية في موجة التوسع الخارجية. أبرز الجهات التي ستقرأ قرار شركة الاتصالات السعودية بتمعن هي على مستوى MTC و"الوطنية" الكويتيتين و"أوراسكوم" المصرية و"اتصالات" الاماراتية و"انفستكوم" و"أوجيه تيليكوم" اللبنانيتين وغيرها من الشركات التي أطلقت استثماراتها في قطاع النقال منذ اعوام.

لكن لماذا للخبر وقع خاص ومن أي زاوية يمكن قراءته؟

منذ فترة ينظر مجتمع الاتصالات العربي الى شركة الاتصالات السعودية على أنها الأكثر قدرة على طرق أبواب الأسواق والفوز برخص النقال في المنطقة والعالم، والشركة حققت في الأعوام الماضية نتائج ملفتة. وللدلالة يمكن الاشارة الى انه في حين شكلت نسبة رسملة شركات اتصالات دول مجلس التعاون الخليجي المدرجة العام 2004 نحو 99 مليار دولار من أصل 118,7 ملياراً، فإن شركة الاتصالات السعودية وحدها حققت ما مجموعه 51 ملياراً أي نحو 42 في المئة.

إلا أن الشركة استمرت بانتهاج أسلوب محافظ يركز فقط على تنمية الأعمال داخل السوق السعودية والإستعداد لإدخال المشغّل الثاني للهاتف النقال. وهذا ما حصل بالفعل مع فوز اتحاد "اتصالات" بقيادة شركة "اتصالات" الاماراتية بالرخصة الثانية للنقال. التطور الذي حدث مع دخول الشركة الثانية هو أن العائد على المستخدم والذي يُعد مؤشراً مهماً لدى شركات الاتصالات بدأ يحقق العام 2005 نمواً بنسبة أقل من التي تم تسجيلها على مدى الأعوام بين 2002 و2004.

لقد قرأ محللو شركة الاتصالات السعودية الأرقام جيداً، يبقى الآن ان يكون لدى فريق العمل الجديد إقدام كاف للمخاطرة بما جمعته الشركة في السنوات السمان. ومؤخراً أعلن رئيس الشركة خالد الملحم قبل استقالته أثناء الاحتفال بتخطي عدد المشتركين حاجز 11 مليوناً "ان تونس ومصر هما حالياً من أبرز الاحتمالات للتقدم الى شراء حصص ورخص". إلا ان خطوات عملية لم تحصل بعد.

إياد ديراني

140 ألفاً

هو العدد المتوقع للمشتركين في خدمات الجيل الثالث للهاتف النقال في الامارات في نهاية هذه السنة. وفي حال تحققت هذه التوقعات التي أعلنتها شركة BIS Sharpnel فإن عدد المشتركين سيحقق نمواً يفوق 50 في المئة بين العامين 2005 و 2006. يذكر ان خدمات الجيل الثالث أطلقت في الامارات نهاية العام 2003 وحققت قاعدة مشتركين تناهز الـ30 ألفاً بعد عام واحد من إطلاقها.

مليار ريال

هي كلفة بناء أحدث شبكة ألياف بصرية في المملكة العربية السعودية. وستغطي الشبكة التي تشارك في انشائها كل من شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" وشركة "الاتصالات المتكاملة" و شركة "بيانات الأولى" السعودية، نحو 12 ألف كيلومتر من الطرق السريعة اضافة الى جميع مدن المملكة. وتمثل هذه الشبكة قاعدة متطورة لشركة "موبايلي" تدعم من خلالها شبكة الهاتف النقال الخاصة، كما ستمكّن الشبكة كلاً من شركة "بيانات الأولى" و"شركة الاتصالات المتكاملة"، من تقديم خدمات البيانات في كافة المدن السعودية. وسينفذ المشروع على مراحل عدة خلال السنتين المقبلتين.

مليار دولار

هي قيمة ما أنفقته المؤسسات المالية في الشرق الاوسط لتطوير أنظمتها المعلوماتية العام 2005. ويضيف وزير الصناعة والتجارة البحريني د. حسن بن عبد الله فخرو الذي أعلن هذا الرقم، ان أسواق المنطقة تعدّ واحدة من أكثر الاسواق العالمية نمواً في القدرة الشرائية، مشيراً الى أن مجموع سكان المنطقة والبالغ حالياً 240 مليون نسمة سيصل الى 500 مليون نسمة في العام 2050.

300 مليون دولار

هي تكلفة القمرين المداريين اللذين ستطلقهما المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" هذه السنة. وتقول مصادر المؤسسة ان القمرين يدعمان تقنيات الجيل الرابع ما سيساهم في تأمين قدرات عمل لتغطية كافة السعات والخدمات المطلوبة مثل خدمات البث التلفزيوني الفضائي الذي يغطي العالم العربي بالكامل والمناطق المجاورة مثل أوروبا وأفريقيا وغرب آسيا وخدمات الاتصالات والإنترنت وسواها من تقنيات الاتصالات الفضائية.



محمد عبد الملك

مدير الشرق الأوسط في جونيبر Juniper:

نوفر القدرة التنافسية لشركات الاتصالات

القاهرة – "الاقتصاد والأعمال"

احتفلت شركة جونيبر للشبكات مؤخراً بعيدها السنوي العاشر على المستوى العالمي وقامت بمقارنة عائداتها الحالية مع تلك الخاصة بـ 1066 شركة تأسست معها في العام 1996 فكانت الشركة الوحيدة التي استطاعت تحقيق حجم عائدات يزيد على المليار دولار. وفي ظل هذا النجاح العالمي، استطاعت جونيبر، على صعيد المنطقة أن تتخطى الأهداف التي وضعتها خلال العامين، وذلك بحسب المدير العام للشركة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وباكستان، محمد عبد الملك.

وتتوزع أعمال جونيبر في سوق الاتصالات في المنطقة بنسبة 53 في المئة في قطاع الخدمات و47 في المئة في قطاع المؤسسات ويقول **عبد الملك**: "تهدف ستراتيجيتنا الى تحقيق نوع من التوازن بين هذين القطاعين ونحن نطمح أن تكون نسبة أعمالنا في مجال الشركات والبنوك والقطاع العام نحو 60 في المئة في العام المقبل."

وعملت جونيبر في العام 2005 في ما يخص قطاع مشغلي الاتصالات مع الشركة المصرية للاتصالات وزادت حجم أعمالها مع شركة الاتصالات الأردنية وانتهت من نشر البنى التحتية لمؤسسة "اتصالات" في الإمارات، هذا فضلاً عن تعاملها مع شركة الاتصالات السعودية في مجالات عدة منها بناء البنى التحتية لتقديم خدمات الاتصالات الرقمية DSL التي أشرفت على نهاية نشرها للمرحلة الأولى. وتتولى جونيبر مشاريع عدة مع شركة "وارد تيليكوم" وهي من اكبر مشغلي النقال في باكستان وقد شهدت أعمالها ازدهاراً كبيراً في أفريقيا مع شركات للاتصالات مثل سوداتل وسلتل و MTN وغيرها.

أما في قطاع الشركات والبنوك فاستطاعت جونيبر العمل مع أكبرهم مثل البنك الأهلي السعودي ومصرف الراجحي وبنك المشرق وبنك الرياض وبنك الجزيرة في الإمارات وAllied Bank ومؤسسة النقد العربي السعودي الذي اخذ مشاريع عدة تشمل حماية وأمن شبكة المعلومات للبنوك المتصلة. ويعلق **عبد الملك**: "هذا أمر أساسي لأن قطاع البنوك هو من أهم القطاعات في الاقتصاد السعودي من حيث التداول اليومي ومن المهم جداً ضمان استمراريته في العمل وربط البنوك ببعضها عبر شبكة تحافظ على أمن المعلومات." ويضيف: "أما في القطاع الحكومي فنحن في الجزء الثاني من مشروع ربط الجامعات المصرية ووضعنا شبكة لأمن المعلومات تغطي هذه الجامعات، والآن المرحلة الثالثة هي ربطها بالعالم الخارجي وبالإنترنت وذلك بالتعاون مع شركة Link Dot Net، مع الإشارة الى أننا نشكل جزءاً من مشاريع تعليمية عدة في الإمارات ومصر ولبنان لمساعدتها على خلق فرص عمل ومراكز للأبحاث العلمية لتطوير التكنولوجيا."

السوق المصرية

وتستمر جونيبر في سياسة توسعها في المنطقة وهي تركز حالياً على السوق المصرية، ويقول **عبد الملك**: "ان هذه السوق مهمة جداً ونحن نركز عليها بشكل كبير وفتحنا مؤخراً مكتباً فيها يضم حتى الآن 3 موظفين لتغطية الناحية التقنية والتجارية لمشاريعنا وسننطلق من هذا المكتب الى باقي دول أفريقيا وسيكون نقطة التقاء لنا مع كبار المشغلين الذين يستخدمون تكنولوجيا جونيبر مثل الشركة المصرية للاتصالات وLink Dot Net و Egynet وغيرها من الشركات التي تستخدم معدات جونيبر."

وعن تحرير سوق الاتصالات في مصر يشير **عبد الملك** ان المنافسة ستخلق سباقاً في مجال الاتصالات النقالة والثابتة والإنترنت لتقديم أحسن الخدمات. وعن دور جونيبر في هذا الوضع الجديد للسوق، يجيب: "سيوفر لنا تحرير القطاع فرصاً للعمل مع شركات جديدة عدة مع المحافظة على زبائننا الموجودين حالياً في السوق المصرية وخصوصاً أن البعض منهم يمكن أن يتعرضوا لضغوط منافسة وهنا يأتي دور البرامج التي نضعها والمعدات التي يمكن أن نؤمنها لتضعهم في طليعة المنافسين في السوق. فاستخدام معدات جونيبر يميز الشركات ومشغلي الاتصالات بأفضل أداء من خلال القدرات القوية التي نزودها عبر الخدمات التي نؤمنها ومعداتنا العالية الجودة وفريق العمل المتميز للمساعدة في خدمات ما بعد البيع. فالطلب على التكنولوجيا متزايد في القطاع العام والخاص وقطاع المستهلكين واليوم شركات الخدمات حذرة جداً في الاستثمار في تكنولوجيا او معدات جديدة فتحاول باستمرار أن يكون المردود ملموساً بمستويات عالية فضلاً عن رضا الشريحة الواسعة من مشتركيها على جودة الخدمة المقدمة."

ويصرّح **عبد الملك** ان جونيبر تركز أيضاً على مشغلي الاتصالات النقالة ولها تجارب مهمة في هذا المجال في باكستان، حيث يستخدم 3 من اصل 5 مشغلي نقال معداتها في البنى التحتية. ويقول: "اليوم نحاول ان ننقل النجاح الذي حققناه في هذه السوق المهمة الى أسواق أخرى مثل مصر والأردن والسعودية والإمارات والكويت. فهناك كلام عن رخصة في السعودية ورخصة ثالثة للنقال في مصر ورخص للمكالمات الدولية وبإمكاننا مساعدة الشركات المرخص لها على تحقيق الخدمة بالجودة العالية المطلوبة ضمن شروط التقديم". ■

بتلكو الشرق الأوسط:

اقتناص فرص التوسّع في الأسواق الإقليمية

المنامة - رنا المصري

مع صغر حجم سوق الاتصالات البحرينية ووصولها الى التشبّع، أدركت شركة البحرين للاتصالات السلكية واللاسلكية (بتلكو) ضرورة توسيع أعمالها في الخارج للمحافظة على النمو. وبذلك تأسست شركة بتلكو الشرق الأوسط، وهي شركة مساهمة مملوكة بالكامل من قبل "بتلكو" في العام 1999، كأداة استثمارية تهدف الى توسّع أعمال الشركة الأم محلياً وإقليمياً.



د. غسان علي مراد

يشرح المدير الأول لتطوير الأعمال الجديدة في بتلكو الشرق الأوسط، د.غسان علي مراد: "بداية وضعت "بتلكو" ستراتيجية للسعي وراء مزودي خدمات الإنترنت وتراسل البيانات وهي السوق التي كان يتم تحريرها في تلك الفترة وبدأت مسيرة توسّعها الإقليمي. فقامت بتلكو بمشروع مشترك مع مستثمرين في المملكة العربية السعودية وحازت على رخصة لتزويد خدمات الإنترنت.

أما فرصة العمل الثانية فكانت في الكويت في العام 1999، بعد ان تملّكت الشركة 44 في المئة من أسهم شركة "كواليتي نت" وهي أيضاً مزودة لخدمات الإنترنت ونقل البيانات، ويشير د. مراد: "إنّ "كواليتي نت" هي من بين الشركات التابعة الأكثر نجاحاً فهي مربحة منذ عامها الأول وتحقق نمواً باستمرار. ونحاول حالياً أن نسرّع نمو الشركة في السوق الكويتية في مجال الاتصالات الدولية عبر بروتوكولات الإنترنت في الكويت".

وأعاد د. مراد أسباب نجاح "كواليتي نت" الى إدارتها مع الإشارة الى تفوق الشركة في جودة خدماتها مقارنة بالمزودين الآخرين في الكويت.

وفي الأردن تأسست "بتلكو الاردن" نتيجة دمج شركة مزودة لخدمات الإنترنت وأخرى لتراسل البيانات وحازت بتلكو على 51 في المئة منها ثم رفعت استثمارها فيها الى 80 في المئة. ويقول د. مراد ان "بتلكو الأردن" ربحت مؤخراً رخصة لتقديم خدمات الاتصالات الثابتة وستقدم خدمات الاتصالات الصوتية الدولية قريباً جداً، ويشرح: "دخلنا في استثماراتنا الأولى الى سوق خدمات الإنترنت ونقل البيانات وأدركنا أهمية مراجعة ستراتيجيتنا وعندنا حاجة الى التوسع اكثر والسعي وراء فرص مربحة اكثر في الاتصالات النقّالة أو الثابتة. وبذلك فانتقالنا من سوق الإنترنت ونقل البيانات الى سوق أوسع وهي الاتصالات الدولية هي الستراتيجية التي اتبعناها في "بتلكو الأردن" من أجل تسريع نمو الشركة".

رخص للاتصالات

توسعت بتلكو الى السوق المصرية أيضاً من خلال شركة "بتلكو مصر للاتصالات" وهي مملوكة بالكامل من قبل بتلكو الشرق الأوسط وتركز نشاطها على تقديم خدمات تراسل البيانات الى الشركات والمؤسسات، وهي تسعى الى تعزيز وجودها في السوق المصرية وتنتظر الفرص المهمة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الدولية. ويعلق د. مراد: "نحن نركز بشكل كبير ونعمل بجهد لربح رخصة تقديم خدمات الاتصالات الدولية في مصر ونكون بذلك حولنا "بتلكو مصر" من شركة مزودة لخدمات نقل المعلومات الى مزودة لخدمات الاتصالات والبيانات المدمجة".

ويتابع: "تكمن أفضليتنا التنافسية للحصول على رخصة الاتصالات الدولية في مصر في الخبرة التي تملكها بتلكو في هذا المجال الى جانب وجودنا الحالي في السوق المصرية وفهمنا لها بشكل ممتاز. إضافة الى ذلك، فإن شركة "Cable &Wireless" التي تملك 20 في المئة من "بتلكو" وهي شريكنا العالمي تعطينا حرية الدخول الى شبكة الاتصالات العالمية التي تعتمد على بروتوكولات الإنترنت (global IP backbone) وهذه نقطة كبيرة لصالحنا".

وعن اهتمام بتلكو في حيازة رخص لتشغيل الاتصالات النقّالة، يصرّح د. مراد: "نحن نستفيد من التحرير الحاصل في الدول العربية، ومع تغيير ستراتيجيتنا الى تقديم خدمات اتصالات النقّال والبيانات المدمجة نسعى للحصول على رخص جديدة للنقّال. الا ان محاولاتنا لم تنجح بسبب استعداد المنافسين لدفع مبالغ طائلة للحصول على الرخصة فيما نحن نميل الى دفع مبالغ معقولة ولا يمكن ان نضاهي العروض المقدمة".

ويؤكد د. مراد أن بتلكو ستستمر في السعي للحصول على رخص النقّال واقتناص فرص تملك الشركات وأضاف" ندرس إمكانية التقدّم للحصول على الرخصة الثالثة للنقال في مصر، وعلى الرغم من منح الرخصة عبر المزايدة، لن يمنعنا ذلك من السعي وراء الفرصة، مع الإشارة الى ان مصر تفتح أسواقها بالكامل وحتى إذا لم نفز بهذه الصفقة فسنكثف جهودنا ونبحث عن فرص أخرى".

د. غسان علي مراد: نسعى للفوز برخص جديدة

مؤتمر الاتصالات المتنقلة في برشلونه:
التسلية عبر "النقال"


50 الف زائر للمعرض

برشلونة – شفيق شيا

الحدث: (3GSM World Congress2006)
المؤتمر العالمي للاتصالات المتنقلة 2006
الموقع: مدينة برشلونة الاسبانية
الحضور: اكثر من 50 الف زائر بينهم 1900 صحافي ومحلل
المشاركة: 962 شركة اتصالات عارضة

ولو أن القاسم المشترك بين مدينتي كان الفرنسية وبرشلونة الاسبانية موقعهما المميز على ضفاف البحر الابيض المتوسط، فان اختيار الثانية للمؤتمر العالمي للاتصالات المتنقلة 2006 بدلاً من الأولى لم يأتِ عن عبث: مساحات شاسعة في قاعات العرض في "FIRA" موزعة بشكل مميز اتاحت للعارضين والزوار حرية الحركة، ووفرة الفنادق وسيارات الأجرة بأسعار منخفضة.

نجحت برشلونة في استضافة هذا الحدث، ولكن كلمة حق تقال ان الجو الذي كان موجوداً في الريفييرا الفرنسية لم تستطع تأمينه المدينة الكاتالونية!

العنوان الرئيسي للمؤتمر لهذا العام كان تلاقي صناعة الاعلام المرئي والمسموع والتسلية مع صناعة الاتصالات المتنقلة، حيث تركزت النقاشات حول "Mobile Entertainment over TV Mobile". انعقدت قمة خاصة على مدى يومين خلال المؤتمر العالمي للاتصالات المتنقلة 2006 تحت عنوان "Mobile Entertainment Summit" نوقشت فيها كيفية توصيل الفيديو والتلفزيون الى الهاتف النقال، حيث يتوقع المراقبون ان تصبح شركات الاتصالات المتنقلة اهم اداة تسويقية لتوزيع وبث الموسيقى وبرامج التلفزيون والالعاب والتسلية.

شارك في جلسات العمل كبرى شركات الانتاج في العالم، منها: MTV, Endemol, EMI, Fox Mobile, Rotana ومقدمو خدمات الهاتف النقال مثل: China Mobile (450 مليون مشترك)، T-Orange, Telefonica, Mobile, Areeba, MTC, Orascom, Wataniya, Vodafone اضافة الى مزودي التكنولوجيا مثل: Ericsson, Alcatel, Siemens, Nokia Huawei, Cisco, Juniper.

تقنية "HSDPA" (High Speed Downlink Packet Access)، لنقل الفيديو والصور والمعلومات بسرعة عالية عبر شبكات الجيل الثالث التي قدمت العام الفائت في "كان"، وضعت قيد الاستعمال هذا العام، ولكن يبقى السؤال، اين الاجهزة والمحتوى والتطبيقات؟ فتجربة الواب "WAP" غير الناجحة منذ فترة ليست بطويلة لا تزال في أذهاننا. وعلى الرغم من الحصول على "HSDPA" وغيرها من التقنيات ما زالت هناك مشكلة تتمثل بنقص الهواتف النقالة والتطبيقات المتجانسة اضافة الى صعوبات اخرى مثل الفوترة، الملكية الفكرية، مراقبة الفيروسات والتحكم بالمحتويات. بانتظار الاجوبة على هذه التساؤلات، يكمل قطاع الاتصالات المتنقلة نموه الكبير نحو الـ 2 مليار مشترك مع نهاية هذا العام.

خدمات الجيل الثاني تشكل 95 في المئة من إيرادات الشركات

وتستثمر شركات الاتصالات مبالغ ضخمة في توسيع وتطوير شبكاتها الى الجيل الثالث من اجل الخدمات الجديدة ولكن تشير التقارير ان 95 في المئة من مدخول هذه الشركات ما زال يأتي من الخدمات الصوتية والرسائل القصيرة SMS عبر شبكات الجيل الثاني، ما يطرح اسئلة كثيرة عن جدوى هذه الاستثمارات.

فقد وصل عدد مشتركي الهاتف النقال الى اكثر من 1,6 مليار مشترك وبيع اكثر من 780 مليون هاتف نقال في العام 2005، ويتوقع المحللون ان يصل هذا الرقم الى المليار هاتف العام 2008. كما تشير الارقام إلى ان بين 2,5 و3 مليارات رسالة قصيرة "SMS" ترسل يومياً عبر الهواتف النقالة بمدخول يقارب 40 مليار دولار اميركي مقابل 76 مليار رسالة الكترونية "email" ترسل عبر الانترنت. ■

سيمنس تنافس نوكيا على المركز الثاني

توماس غانسونت: نعمل للفوز بعقد 3G جديد كل شهر

برشلونة – الاقتصاد والأعمال

نجحت شركة سيمنس للاتصالات الالمانية بالعودة بقوة الى سوق الاتصالات العالمية بعد اعادة هيكلة اقسامها والتخلص من قسم الهواتف النقالة بالاندماج مع مجموعة BenQ الآسيوية. فقد فاقت مبيعاتها الـ13 مليار يورو العام الفائت بنمو وصل الى 8 في المئة لتزود 230 شركة اتصالات متنقلة في اكثر من 100 دولة بأحدث ما توصلت اليه من تقنيات وحلول جاهزة.



توماس غانسونت

لبت "الاقتصاد والأعمال" دعوة شركة سيمنس للاتصالات الالمانية للمشاركة في المؤتمر العالمي للاتصالات المتنقلة 2006 الذي عقد في برشلونة بين 13 و16 شباط الفائت. وككل عام كان هناك لقاء مع فريق عمل سيمنس للاطلاع على آخر ما توصلت اليه الشركة في تكنولوجيا الاتصالات المتنقلة وستراتيجيات الشركة في ظل المنافسة القوية بين موردي التكنولوجيا.

كل انظار الصحافيين كانت موجهة على الرئيس التنفيذي لشركة سيمنس للاتصالات **توماس غانسونت** عندما اعلن على مسمع الجميع ان هدف الشركة احتلال المركز الثاني الذي تتربع عليه نوكيا حالياً والفوز بعقد جديد شهرياً. هل تستطيع سيمنس بلوغ هدفها؟ اكد **غانسونت** ان عدد مشتركي الهاتف النقال سيكون ضعفي عدد مشتركي الهاتف الثابت في العام 2008 وان نمو الشبكات سوف يستمر مشيراً الى ان نمو مبيعات الشركة في العام الفائت كان جيداً بحدود الـ8 في المئة واضعاً تحدياً جديداً للعام 2006 بنسبة نمو تتخطى 10 في المئة.

رئيس الشبكات المتنقلة في سيمنس للاتصالات **كريستوف كاسيليتز** اكد ما قاله **غانسونت** موضحاً لـ "الاقتصاد والاعمال" ان هدف الشركة هو احتلال المركز الثاني وليس المنافسة مع نوكيا او غيرها حيث لكل لاعب مكانه وقال: "لقد استطعنا الصعود من المركز السادس الى المركز الخامس، ولكن هذا لا يكفي، فهدفنا المركز الثاني".

وركزت سيمنس للاتصالات في برشلونة على التصميم الجديد لشبكاتها النقالة والتي تسمح لشركات الاتصالات زيادة قدرة استيعاب شبكاتها وتوسيع التغطية الى داخل الابنية بسهولة اضافة الى خفض التكلفة. وتعليقاً على هذه المنتجات الجديدة قال **غانسونت**: "لاول مرة



كريستوف كاسيليتز

نقوم بفصل الهوائي عن المحطة مما يخفض تكاليف التركيب واستهلاك الطاقة بنسبة 70 في المئة". اما **كاسيليتز** فقد ركز على الاستثمارات التي تقوم بها سيمنس للإتصالات من اجل تقديم الابتكارات والحلول التي تلاءم العملاء مشدداً على اهمية توصيل التكنولوجيا الى الدول النامية باسعار مقبولة.

كذلك ركزت شركة سيمنس للاتصالات على العنوان الرئيسي للمؤتمر العالمي للاتصالات المتنقلة 2006 "التلفزيون، الموسيقى، الالعاب والتسلية عبر الهاتف النقال"، حيث انشأت لهذا الغرض استديو تلفزيونياً بكامل تجهيزاته في قاعة العرض يسمح للزوار متابعة عملية نقل الصور الحية للمعرض اضافة الى مشاهدة أقنية تلفزيونية عدة عبر الهواتف النقالة باستعمال تقنية DVB-H.

وقال **غانسونت** ان 60 في المئة من مستخدمي الهواتف النقالة يودون مشاهدة التلفزيون عبر هواتفهم وذلك بناء على استفتاء عالمي قامت به احدى الشركات، لذلك يجب على شركات الاتصالات تطوير وتحديث شبكاتهم من اجل تقديم خدمات مثيرة وشيقة. من جهته قال **كاسيليتز** ان ما سيميز هذا العام هو الطلب على التلفزيون و الـMP3 عبر الهاتف النقال ولذلك سوف نرى بعض شركات الاتصالات تقوم بدور مقدم الخدمات أيضاً". ■

رئيس مجموعة إنانا السورية فراس بكور:

7 شركات متكاملة ذات قيمة مضافة



دمشق – يارا عشي:

تدور أعمال المجموعة السورية لتطوير الأعمال (إنانا) حول تقديم الحلول والخدمات في مجالات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والإعلان، ومن خلال شركاتها السبع حققت الريادة في تنفيذ وتشغيل مشاريع عدة في سورية مثل مزوّد خدمة الإنترنت في الجمعية المعلوماتية وتركيب وتشغيل مشروع بطاقات الائتمان وإدخال نظام العمل بطريقة التعهيد الخارجي (outsourcing) إلى سورية وتفعيل خدمات الدفع الالكتروني باستخدام شبكة الإنترنت، كما أنها تتعاقد حالياً لإنجاز مشروع خدمة الاتصالات الدولية المعتمدة على نظام "بروتوكول الإنترنت" VOIP بالتعاون مع شركة Rich Telecom الكندية .

وللاطلاع على تجربة هذه المجموعة ونجاحاتها والعقبات التي صادفتها خلال عمرها البالغ نحو 12 عاماً التقت "الاقتصاد والأعمال" فراس بكور، رئيس مجلس إدارة إنانا.

مجموعة من 7 شركات

أوضح بكور أن مجموعة إنانا تأسست العام 1994 بقيام الشركة السورية لانظمة المعلومات والتي اختصت بتقديم الحلول المعلوماتية المتكاملة، والآن يبلغ قوام هذه المجموعة 7 شركات تتكامل في ما بينها وتدور أنشطتها حول محور واحد هو تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ولكن تختلف في ما بينها بنوعية الخدمات والاعمال التي تقدمها و القطاعات التي تتوجه اليها. وهذه الشركات هي:

- الشركة السورية لانظمة المعلومات والتي تقدم حلولاً متكاملة لمختلف القطاعات.
- شركة روان للإنتاج الإعلاني وتتميز بالتوجه الغير تقليدي الى الجمهور والتي نالت في شهر رمضان الماضي شهادة تقدير من المؤسسة العربية للاعلان لجهودها في رفع سوية الاعلان في سورية.
- شركة AWS التي تعمل على تصميم وتطوير مواقع على شبكة الإنترنت.
- شركة Global Com وهي أول شركة تعمل في سورية بطريقة "التعهيد الخارجي" Outsourcing و قد نجحت أيضاً في انجاز عقود مع شركات خارج سورية.
- شركة (SCS-NET) التي تشغّل وتدير "مزود خدمة الانترنت" ISP في الجمعية السورية العلمية للمعلوماتية منذ 5 سنوات حيث نجحت بكسب ثقة ما يزيد على 100 ألف مشترك تقدم لهم جميع أنواع الخدمات و بسوية عالية.
- شركة "خدمات التكنولوجيا" وتقدم كافة الخدمات اللازمة لأعمال الصيانة والتركيب للشبكات المعلوماتية، وتعمل أيضاً بطريقة التعهيد الخارجي كمتعهد ثانوي.
- الشركة المتطورة للتوزيع والتي تأسست بالمشاركة مع شركة CIS اللبنانية وتقوم بتوزيع تجهيزات الكمبيوتر والاتصالات وهي أحد الموزعين المعتمدين لمنتجات شركة HP في سورية.

"بوابة سورية" e-syria

وأوضح بكور أن سياسة مجموعة إنانا تتمثل بالتعاون مع مختلف القطاعات في سورية عن طريق تقديم أحدث و أفضل الحلول و الخدمات التي تعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تنفيذها و بما يسهّل عمل هذه القطاعات ويساعدها لتحقيق دورها في بناء المجتمع السوري و بما يحقق قيمة مضافة في المجالين الاقتصادي والتقني بعيداً عن فكرة العمل التجاري البحت.

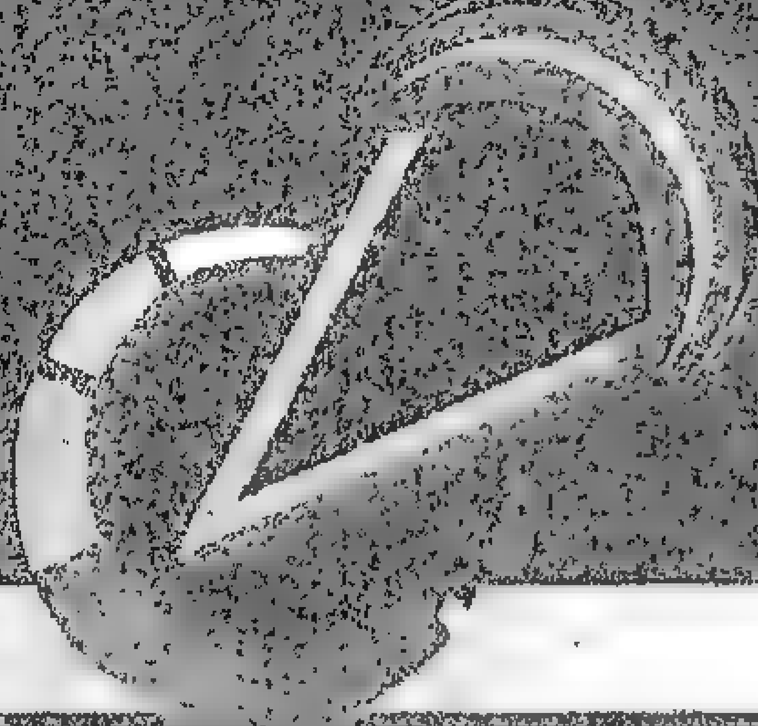
وقال بكور: "إن هدفنا أيضاً هو وضع بصمة واضحة في قطاع الاتصالات والمعلومات في سورية من خلال ترسيخ ثقافة الجودة في تقديم وتنفيذ الخدمات والاعمال، وقد ساعد في تحقيق ذلك عوامل كثيرة كان أهمها الدور الذي قامت به الجمعية المعلوماتية في سورية من خلال نشر الثقافة المعلوماتية و تعزيز الوعي بأهميتها. وساعد في ذلك دخول الإنترنت إلى سورية في بدايات العام 1998 وعزز ذلك أيضاً تأسيس كليات المعلوماتية في الجامعات السورية العام 2001 التي رسخت الوعي أكثر بأهمية المعلوماتية كأداة تطوير".

لذلك فإن مجموعته أخذت المبادرة في هذه الخطوة بالتعاون مع الجمعية المعلوماتية من خلال طرح مشروع "بوابة سورية الالكترونية" (e-Syria) الذي يعتمد على بناء موقع شامل على الانترنت يضم كافة المعلومات والخدمات التي يمكن أن يحتاجها المواطن المقيم أو الزائر أو حتى السائح القادم الى سورية، وقد تم تقسيم العمل الى ثلاث مراحل، الاولى هي تقديم المعلومات على هذا الموقع، والثانية هي اضافة مجموعة من الخدمات الالكترونية، والثالثة هي الربط مع بوابة الحكومة الالكترونية حين انجازها من قبل وزارة الاتصالات و التقانة. ويتوقع أن تنجز المرحلة الاولى خلال عدة أشهر من الآن تليها المراحل الاخرى و صولاً الى نهاية المرحلة الثالثة مع نهاية العام 2007. ■

قريباً اكتمال "بوابة سورية" e- syria

برعاية وزير النقل والاتصالات في سلطنة عمان

معالي الشيخ محمد بن عبدالله الحارثي



الملتقى العربي الثامن للاتصالات والإنترنت

٢٤ – ٢٦ أيار/ مايو ٢٠٠٦، مسقط، سلطنة عمان

ركة وزراء الاتصالات العربية، عربسات، والمكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات ونخبة من قادة الشركات العربية والدولية المعنية بشؤون الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات إضافة الى عدد من الخبراء الدوليين

أبرز محاور الملتقى:

- وضع قطاع الاتصالات في الدول العربية في ظل المنافسة الشديدة
- الخارطة الاستثمارية والتوسّع الإقليمي لشركات الاتصالات
- الاستراتيجيات المالية للشركات لتعزيز قدراتها التنافسية من خلال ضبط النفقات ووضع خطط استثمارية مربحة
- نشر تكنولوجيا (Broadband) وتعزيز دورها في زيادة الإيرادات
- تقنيات الشبكات اللاسلكية الحديثة ومستقبلها لدى مقدمي خدمات الاتصالات
- خدمات الجيل الجديد من الأقمار الصناعية وتطبيقاتها في المنطقة العربية
- الاندماج بين الإعلام والاتصالات : الطريق الأكثر فاعلية للاتصال
- دور مدن الإنترنت العربية في تطوير صناعة تقنية المعلومات في المنطقة
- المحتوى العربي في عصر المعلومات

الرعاية الذهبية

ERICSSON
TAKING YOU FORWARD

الرعاية البلاتينية

FLAG TELECOM

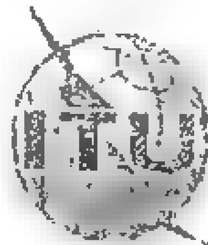
Juniper NETWORKS

SIEMENS mobile

الرعاية الفضية

ALCATEL

بالتعاون مع



عمانتل
Omantel

تنظيم

المكتب الإقليمي العربي
Arab Regional Office



عربسات
ARABSAT

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

المزيد من المعلومات

بيروت ☎ 961 1 780200 ✉ 961 1 780206 الرياض ☎ 966 1 4778624 966 504401637 ✉ 966 1 4784946

دبي ☎ 971 4 2941441 ✉ 971 4 2941035 بريد إلكتروني conferences@iktissad.com

مؤسس شركة "آسيا سل" العراقية فاروق مصطفى رسول:

ما زلنا في مرحلة البناء والتوسع

بغداد - ميسون حسين



تسعى شركة "آسيا سل"، التي تملك رخصة النقال في شمال العراق، إلى توقيع عقد تشغيل جديد للنقال يمتد إلى 10 سنوات. وتعتبر "آسيا سل" الشركة الأقدم في العراق في مجال النقال، وهي تعمل في المنطقة الشمالية الكردية منذ 7 سنوات، وباتت تغطيتها اليوم تشمل معظم المناطق العراقية وبلغ عدد مشتركيها نحو مليون و800 ألف. وهي تسعى إلى تجديد عقد التشغيل، وسط منافسة حادة تشارك فيها الشركات الثلاث العاملة في القطاع حالياً، إلى جانب شركة حكومية تمّ تأسيسها مؤخراً، وشركات أخرى عربية وأجنبية تسعى إلى دخول السوق العراقية الواعدة. وتتوزع حصص "آسيا سل" على: "الوطنية" الكويتية (40 في المئة) وبنك الخليج المتحد البحريني (9 في المئة) و"آسيا سل" العراقية (51 في المئة).

"الاقتصاد والأعمال" التقت، في مقر الشركة في السليمانية في إقليم كردستان، مؤسس شركة "آسيا سل" العراقية التي كانت تعمل قبل اتحاد الشركات الثلاث، رجل الأعمال فاروق مصطفى رسول، وكان حديث حول الشركة وأفق قطاع "النقال" في العراق.

■ متى تأسست "آسيا سل"؟

□ تأسست "آسياسل" من قبلي العام 1999 في مدينة السليمانية. وكانت في البداية عبارة عن شركة صغيرة تضم ثلاثة أبراج وأقل من 100 مشترك. ثم ما لبث عدد المشتركين أن ازداد بشكل متسارع، إلى أن بلغ 67 ألفاً في العام 2003. بعد ذلك، عملت الشبكة على توسيع تغطيتها لتشمل جميع محافظات ومدن كركوك، نينوى، صلاح الدين. ومنذ منتصف تموز العام 2005 بدأت "آسيا سل" بتغطية بغداد، لتتوسع منها إلى البصرة والفيحاء. وقد باتت "آسيا سل" اليوم أكبر شركة من حيث التغطية الجغرافية، والأولى أيضاً في عدد المشتركين، الذين بلغ عددهم حالياً نحو 1,8 مليون مشترك. وهذا الرقم يزداد باستمرار.

■ هل توصلتم إلى تمديد عقد رخصة النقال في شمال العراق؟

□ تم تمديد العقد المبرم مع الهيئة الوطنية العليا للاتصالات والإعلام، بصفتها الجهة المسؤولة، إلى شهر حزيران / يونيو المقبل، على أن نتقدم قريباً بطلب للحصول على اتفاق طويل الأمد.

■ ما الطرق المعتمدة للتنسيق مع شركات النقال الأخرى العاملة في العراق، مثل "عراقنا" و"أثير"؟

□ نحن في "آسيا سيل" على أتم الاستعداد للتنسيق وربط شبكتنا بشبكات النقال الأخرى عن طريق ما يسمى "التشبيك" Interconnection، كما نمدّ يد التعاون إلى جميع الشركات الأخرى للتنسيق معها في مختلف المجالات المتعلقة بالهاتف النقال.

■ ما هي المشاريع المستقبلية لـ"آسيا سل"، وما آفاق هذا القطاع في العراق؟

□ تتطلع "آسيا سل" دائماً نحو تطوير واستحداث أفضل خدمات النقال، لتكون بمستوى الشركات العالمية. وهي تحرص على أن تقدم للمواطنين الخدمات الأفضل والأحدث والأقل كلفة. ومن أهم هذه الخدمات التي نعمل على توفيرها: خدمة "الانترنت من خلال الهاتف النقال" GPRS، خدمة "الرسائل القصيرة" SMS، خدمة "التجوال الدولي" International Roaming، إضافة إلى خدمة "زين" وهي خدمة تخفض كلفة الدقيقة إلى 7 سنتات وتتيح إجراء خمسة اتصالات في الوقت نفسه. وهناك أيضاً مجموعة من خدمات الرسائل القصيرة المميزة مثل خدمة الرسائل القصيرة إلى القنوات الفضائية، خدمة ترجمة الكلمات والنصوص، خدمة الأخبار العاجلة، وخدمة إدخال الرنّات والشعارات الجديدة. وتمتاز خطوط "آسيا سل" بعدم الحاجة إلى اشتراك شهري وبالصلاحية المفتوحة لرصيد بطاقات التعبئة. إلى ذلك، نحن الآن بصدد استحداث نظام الفاتورة للشركات والأفراد.

■ ما حجم الأرباح التي حققتها الشركة في الأعوام الماضية؟

□ لسنا في مرحلة الإعلان عن أرباح. بل ما زلنا في مرحلة البناء والتوسع.

■ هل تنوون طرح أسهم "آسيا سل" في سوق الأوراق المالية؟

□ لا نية الآن لطرح أسهم الشركة للاكتتاب العام في سوق الأوراق المالية. وستنظر الشركة في هذا الأمر بعد توقيع عقد التشغيل الجديد.

■ ما أهم الإنجازات التي حققتها الشركة حتى الآن؟

□ بذلنا جهوداً استثنائية، طيلة الأعوام الماضية، لتوفير الاتصال الدائم لجميع المواطنين، وبأسعار تنافسية. فسعر الدقيقة الواحدة لدى "آسيا سل" 9 سنتات فقط، وسعر الرسالة القصيرة 2 سنت. وإضافة إلى خدمات الهاتف النقال، شاركت "آسيا سل" في نشاطات اجتماعية وصحية وفنية متعددة، فقامت برعاية دوري الأندية العراقية الممتازة لكرة القدم، وشاركت في حملات التوعية الصحية التي نظمتها وزارة الصحة، ومنها حملة التوعية الصحية للحد من أمراض الإسهال وحملة التلقيح ضد مرض شلل الأطفال. وللشركة أيضاً مساهمات نقدية لطلبة جامعة السليمانية تقدمها شهرياً بواسطة رئاسة الجامعة. كما ساهمنا بمبلغ 150 مليون دينار دعماً لأهالي ضحايا جسر الأئمة، إلى غير ذلك من المساهمات المختلفة. ■

Arab Business Magazine

بلغة الأرقام

الاقتصاد والأعمال

المجلة الاقتصادية الأولى في العالم العربي

"أم تي سي": أرباح قياسية في 2005

أعلنت مجموعة الاتصالات المتنقلة "أم تي سي" عن تحقيق أرباح قياسية عن العام 2005 بلغت قيمتها 185,92 مليون دينار كويتي (635,85 مليون دولار أميركي). وذكرت المجموعة أن الإيرادات الإجمالية المجمّعة بلغت 579,49 مليون دينار كويتي نحو 1,98 مليار دولار أميركي. وأوضحت الشركة أن قاعدة العملاء تعدت 14 مليون عميل "فعّال" Active في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا بزيادة قدرها 340 في المئة عن العام 2004 خصوصاً بعد عملية شراء "سلتل" الافريقية.

وقال رئيس مجلس الإدارة د. **أسعد أحمد البنوان**: "حققت مجموعة "أم تي سي نمواً كبيراً على مستوى جميع المؤشرات، شهدت السنة المالية لعام 2005 نتائج قياسية من حيث حجم العوائد والأرباح". ومن ناحيته أكد نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب د. **سعد حمد البراك** أن الشركة سوف تواصل سياستها التوسّعية حتى تحقيق الهدف الذي رسمته، معتمدة في ذلك على القاعدة العريضة التي حققتها لتكون حافزاً لها نحو الوصول إلى العالمية، إضافة للتوسّع في أسواق جديدة من خلال عمليات الشراء أو الاستحواذ أو الحصول على رخص جديدة أو الدخول في شراكات للاستفادة من الفرص المتاحة.

وكشف **البراك** أن "أم تي سي" تسعى للدخول في الأسواق الناشئة والتي تحقق عوائد ممتازة وفرص نمو هائلة، ويساعدها على تحقيق ذلك ذراعها التشغيلية في القارة الافريقية شركة سلتل لما لها من خبرة كبيرة وعمليات ناجحة في هذه الأسواق، فبعد أقل من 6 أشهر على تملك شركة سلتل تم الاستحواذ على شركة مدا كوم في سوق مدغشقر شرق القارة الأفريقية في المحيط الهندي والتي تخدم أكثر من 200 ألف عميل، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على بعد نظرة مجموعة "أم تي سي بتملّكها لشركة سلتل.


أسعد البنوان


د. سعد البراك

... وتشتري "موبيتل" السودانية

من جهة اخرى أعلنت "أم تي سي" أنها اشترت شركة الاتصالات السودانية "موبيتل". ووقّع الطرفان اتفاقاً يقضي بتنفيذ صفقة شراء أسهم بلغت قيمتها 1,3 مليار دولار. وبذلك، أصبحت الشركة الكويتية التي كانت تملك 39 في المئة من أسهم "موبيتل" عن طريق شركتها التابعة "سلتل" الأفريقية، المالكة الوحيدة لـ "موبيتل" بعد نجاحها في إتمام عملية شراء حصة الـ 61 في المئة المتبقية من أسهم الشركة.

واعتبر رئيس مجلس ادارة "أم تي سي" **أسعد البنوان**: "أن الصفقة تشكل نجاحاً كبيراً يضاف إلى سجل نجاحات مجموعة شركات "أم تي سي"، ما يوفر عوائد مجزية للمساهمين".

من جانبه، قال نائب رئيس مجلس إدارة الشركة **د. سعد البراك** أن "أم تي سي" تسعى للحصول على الترخيص الثالث للهواتف النقّالة في مصر، والذي سيطرح في مزايدة قريباً.

"الاتصالات السعودية" تفوز بجائزة تميّز

نالت شركة الاتصالات السعودية الجائزة الاقتصادية الخليجية لعام 2006، والتي قدمها معهد جائزة الشرق الأوسط للتميز في دبي التابع لـ "داتا ماتكس"، وذلك لإسهامها الكبير في بناء القطاع الاقتصادي الخليجي العربي.

رئيس شركة الإتصالات السعودية المكلف المهندس **سعود الدويش** قال عقب تسلّمه الجائزة: "أن اختيار معهد جائزة الشرق الأوسط للتميز لشركة الاتصالات يعتبر تقديراً للتقدم الذي حققته الشركة في فترة وجيزة ووصولها للريادة على مستوى المنطقة وتحقيقها أرقاماً تشغيلية ومالية وخدماتية غير مسبوقة، كما أنها حققت انتشاراً محلياً وتسعى للدخول في أسواق عربية لوجود القدرة والإمكانات الفنية والبشرية والمالية التي تحتاجها أي شركة كبرى في العالم"، ونوه **الدويش** بنجاح الشركة في مرحلة تحوّل مهمة وجذرية في التاريخ الاقتصادي في المملكة.

ويذكر أن شركة الإتصالات السعودية وصلت في العام 2005 الى المركز 62 بين أكبر 500 شركة في العالم من ناحية القيمة السوقية وحققت المركز الأول عربياً، وعلى مستوى الشرق الأوسط.



كما وصلت الى الرقم (12) مليون عميل في خدمة الجوّال، وهناك ما يزيد على 4 ملايين عميل في الهاتف الثابت، كما وقعت في شهر ديسمبر الماضي ثلاثة عقود مهمة للمتوسّع في خدمة (DSL) خلال هذا العام حيث سيتم إضافة 400 الف خط جديد، مما سيحل مشكلة قوائم الانتظار الموجودة حالياً في احياء محدودة في المدن الرئيسية في المملكة.

"الوطنية" 52.8 مليون دينار أرباح العام الماضي


فيصل العيار

أعلنت "الوطنية للإتصالات" الكويتية أنها سجلت أرباحاً سنوية صافية موحدة للعام 2005 بلغت 52,8 مليون دينار كويتي (179,9 مليون دولار أميركي) بزيادة قدرها 32 في المئة أي نحو 40 مليون دينار كويتي (136,3 مليون دولار أميركي) عن العام 2004.

وقال رئيس مجلس إدارة "الوطنية للاتصالات" فيصل العيار: "نجحت "الوطنية للاتصالات" بتحقيق نمو كبير في جميع الأسواق التي تنشط فيها، الأمر الذي نجم عنه سيولة نقدية عالية، لذلك اقترح مجلس الإدارة تقديم أرباح نقدية بنسبة 80 في المئة، أي 80 فلساً للسهم الواحد ومكافأة قدرها 5 في المئة على شكل أسهم، أي أن نسبة الدفع الكلية السنوية على السهم سوف تبلغ 65 في المئة. وسوف نواصل تركيزنا على تحقيق المزيد من النمو والبحث عن فرص جديدة تلائم ستراتيجيتنا العالمية وحرصنا الشديد على تقديم أفضل الخدمات إلى عملائنا".

...واتفاق جديد مع "نوكيا"

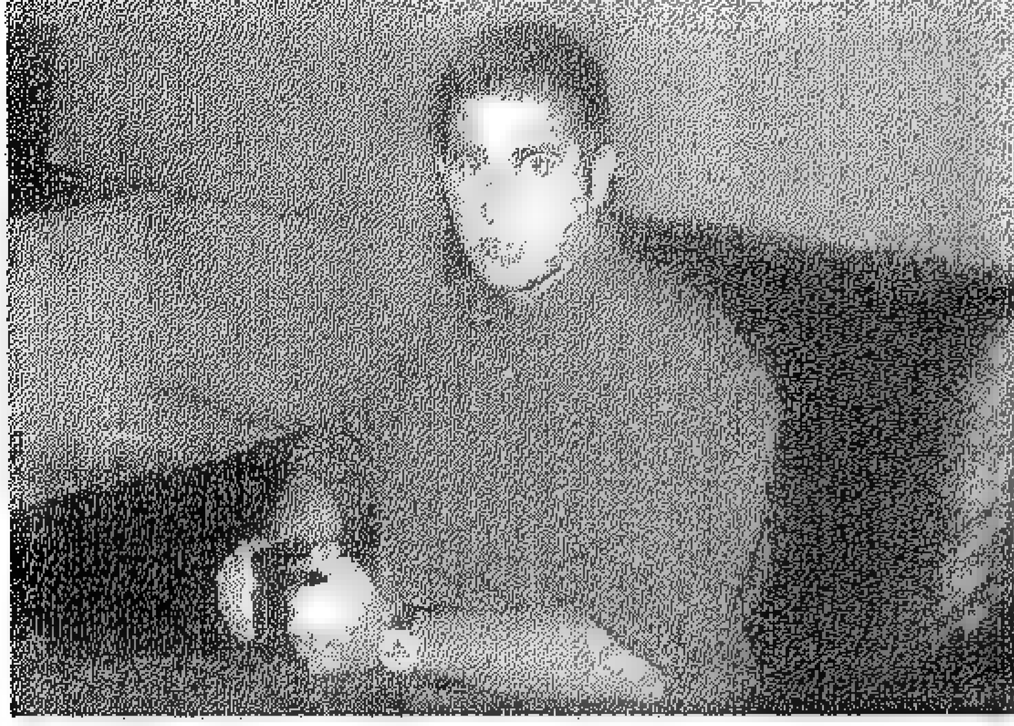

من اليمين: د. وليد منيمنة وهاري كوبونين خلال إطلاق تقنية HSDPA

أطلقت شركة الوطنية للاتصالات بالتعاون مع شركة نوكيا تقنية HSDPA، وهي حلول نقالة من شأنها أن توفر معايير الاتصال اللاسلكي بسرعة نوعية غير مسبوقة، كتوفير خدمات الصوت والصورة بسرعة قياسية، كما توفر المزيد من خدمات الجيل الثالث في المستقبل، وذلك بعد الانتهاء من بناء مواقع خاصة بتقنية الـHSDPA.

وقال المدير العام والرئيس التنفيذي للشركة هاري كوبونين: "يأتي إطلاق خدمة HSDPA ليؤكد التزام شركة الاتصالات الوطنية على توفير أفضل خدمات تكنولوجيا النقّال من خلال الاتفاقية التي وقّعت مع "نوكيا" في مايو الماضي؛ وأضاف: "تشكل تقنية HSDPA بوابة عبور إلى ما بعد تقنية الجيل الثالث 3G، ومع تطبيقها سوف تضمن "الوطنية" تأمين أكثر الخدمات تطوراً".

من جهته قال نائب الرئيس الأعلى لأوروبا الوسطى والشرق الأوسط وأفريقيا وحدة الشبكات في شركة نوكيا د. وليد منيمنة: "إننا فخورون بأن نلعب دوراً محورياً في تدشين أول شبكة HSDPA في الشرق الأوسط عبر "الوطنية للاتصالات"، وهذا يؤكد التزامنا تجاه أسواق المنطقة وأفريقيا، كما نتطلع إلى تعزيز علاقتنا مع "الوطنية" من خلال توفير المزيد من الخدمات المتطورة لعملائها".

سورية: 5.5 ملايين مستخدم لـ "النقّال" و"الثابت"


عزمي ميقاتي

أظهرت إحصاءات أجرتها المؤسسة العامة للاتصالات في سورية أن عدد المشتركين في الهاتف الثابت يناهز حالياً 3 ملايين، متوقعة أن يصل العدد إلى 4 ملايين مشترك بحلول العام 2010. وتعمل المؤسسة على تنفيذ مجموعة من المشاريع لتعزيز تغطية الشبكة الثابتة وإنشاء شبكات جديدة في الريف السوري. وكانت المؤسسة أعلنت مؤخراً أنها تدرس تخفيض أجور المكالمات الهاتفية في إطار خطة جديدة.

في المقابل أظهرت الأرقام أن عدد المشتركين في الهاتف النقّال بلغ حتى الآن 2,5 مليون مشترك في شركتين تعملان في السوق منذ 5 أعوام بموجب عقود B.O.T مع الدولة. الشركة الأولى هي "سيرتيل" التي يناهز عدد مشتركيها 1,65 مليون ما يشكل نحو 55 في المئة من السوق؛ والثانية هي شركة أريبا التي تستحوذ على 45 في المئة من السوق مع نحو 850 ألف مشترك. وتمتلك "انفستكوم"، التي يرأسها عزمي ميقاتي، 75 في المئة من "أريبا".

مذكرة تفاهم بين "اتصالات" و"سيمنز"

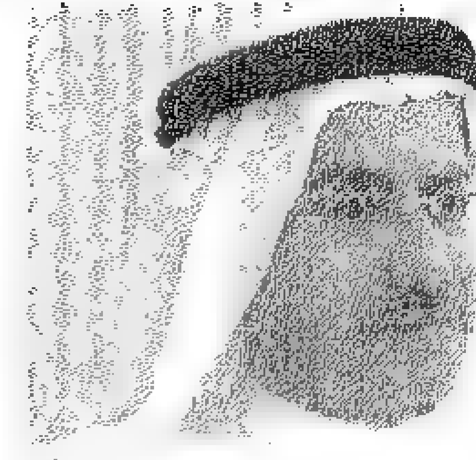
وقّعت شركة "سيمنز" للاتصالات مع مؤسسة "اتصالات" الإماراتية مذكرة تفاهم لمساندتها في مواصلة تنفيذ ستراتيجيتها التوسعية الدولية. وستقوم "اتصالات" بموجب الاتفاقية باعتبار سيمنز للاتصالات واحدة من مزوديها المفضلين لكافة تقنيات الاتصالات العصرية المتطورة.

وأعرب نائب الرئيس ومدير قسم الشبكات النقالة في "سيمنز للاتصالات" الشرق الأوسط سونكه بيترز، عن ارتياحه لتوقيع مذكرة التفاهم مع "اتصالات" قائلاً: "إن استمرار نمو اتصالات السريع على المستوى الدولي يعود إلى قدرتها على تفهم وإدراك احتياجات العميل، وتقديم الحلول التقنية المتطورة المناسبة التي تلبي هذه الاحتياجات".

بانوراما الاتصالات

الامارات

أعلنت شركة الإمارات للاتصالات "اتصالات" أن صافي أرباحها لعام 2005 ارتفع 25 في المئة عن 2004، ووصل الى نحو 4,3 مليارات درهم (1,2 مليار دولار). وترافق ذلك مع زيادة نسبة انتشار النقّال بين السكان بنحو 23 في المئة. وأشارت الشركة الى أن صافي أرباح الربع الأخير من العام 2005 بلغ 1,07 مليار درهم ما شكل انخفاضاً بنسبة 4 في المئة عن صافي الربح في الفترة ذاتها من العام 2004.



رئيس "اتصالات" محمد عمران

عُمان

أعلنت الشركة العُمانية للاتصالات "عُمانتل" أنها سجّلت العام 2005 – وهو أول عام بعد دخول المنافسة الى السوق – تراجعاً في صافي أرباحها بنسبة 5,8 في المئة، ووصل صافي الربح في 2005 الى 68,6 مليون ريال (178,7 مليون دولار)، مقابل نحو 72,8 مليون ريال في 2004. وقالت مصادر في مؤسسة الخليج لخدمات الاستثمار أنه يتعيّن على "عُمانتل" ابتكار منتجات جديدة للصمود في وجه المنافسة من شركة النورس، التي باشرت نشاطها في مارس الماضي، وتمتلك "النورس" كل من: الشركة القطرية للاتصالات "كيوتل" ومستثمرون عُمانيون.

فلسطين

أعلنت شركة الاتصالات الفلسطينية عن إنشاء شركة استثمارية إقليمية يكون مقرها الإمارات، برأس مال مصرّح به يبلغ مليار دولار. وقال رئيس مجلس إدارة الشركة الجديدة صبيح المصري أن الانطلاقة الرسمية لهذه الشركة باتت قريبة، وسيساهم في تأسيسها شركاء ستراتيجيون من دول الخليج اضافة إلى محافظ استثمارية دولية. وأوضح أن الشركة ستشكل المظلة الاستثمارية لمجموعة الاتصالات الفلسطينية وحلفائها في الأسواق الإقليمية والدولية، مشيراً إلى إنجاز الدراسات الخاصة بها.

مصر

أقرّ مجلس إدارة الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات المصري مؤخراً برئاسة وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات د. طارق كامل الأسس الخاصة بطرح الشبكة الثالثة للهاتف النقّال، كما أطلق المجلس دفتر الشروط والمواصفات للمزايدة العالمية. ويتضمن الدفتر موعد التقدم بالعروض وطريقة المزايدة والاشتراطات الخاصة بالسداد. وقال د. **طارق كامل** أن عدداً من الشركات العالمية والإقليمية والمحلية أبدت اهتماماً شديداً بالدخول في المنافسة للحصول على الرخصة الثالثة.



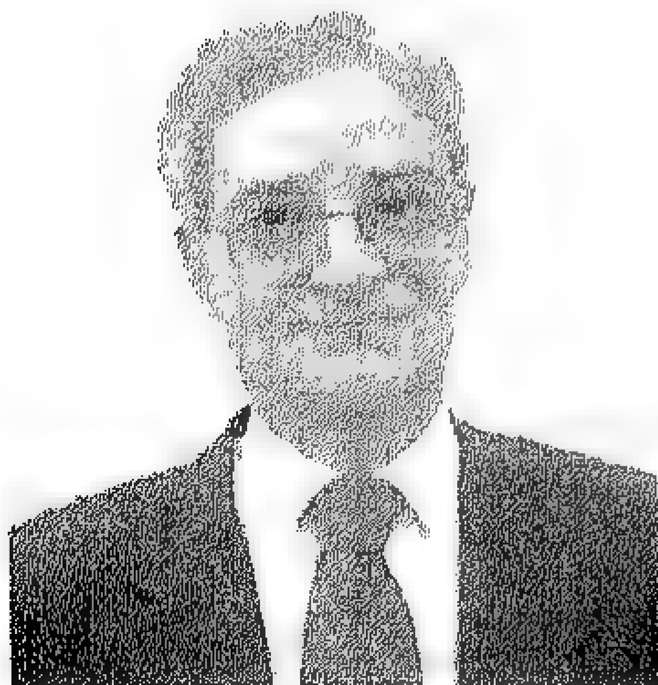
الوزير طارق كامل

ومن المتوقع أن تتكوّن تحالفات من الشركات المحلية والأجنبية للتقدم الى المزايدة. وأضاف **كامل** أن دفتر الشروط يتضمن طرح المزايدة بأحد نظامي GSM أو CDMA، كما يتضمن خدمة الجيل الثاني والجيل الثالث لخدمات النقّال. وورد بين الشروط ذكر "أفضلية للتحالفات التي تضم شريكاً محلياً بالإضافة إلى وجود الخبرة الأجنبية، كما أن هناك أفضلية لمن يطرح جزءاً من الأسهم في البورصة المصرية بعد عامين من تاريخ تشغيل الشبكة".

الأردن



لوران ميالبه



د.أمية طوقان

أعلنت شركة الاتصالات الأردنية أنها وقّعت اتفاقاً مع البنك المركزي الأردني يتم بموجبه ربط إدارات جميع البنوك العاملة في البلاد مع البنك المركزي وفروعه في عمّان وإربد. ووقّع الاتفاقية عن "الاتصالات الأردنية" الرئيس التنفيذي **لوران ميالبه**، ومحافظ البنك المركزي **د.أمية طوقان**، وستسهم عملية الربط بتقليص فترة تقاص الشيكات المسحوبة على جميع البنوك العاملة داخل الأردن.

ويقول **ميالبه** ان هذه الاتفاقية ستمكّن "الاتصالات الأردنية" من تقديم امكاناتها الفنية لربط البنوك مع البنك المركزي وإظهار القدرة العالية لشبكتها والتقنيات المتطورة التي تستخدمها في دعم النشاطات الاقتصادية والصناعية والاستثمارية في الأردن. أما **طوقان** فقال أن البنك المركزي يتطلع دوماً إلى تحديث تقنياته المستخدمة في الصناعة المالية، إدراكاً منه لأهمية تطوير الاقتصاد الأردني.

"ألكاتيل"

تقنيات جديدة للاتصالات في المؤسسات

أعلنت شركة الكاتيل عن تصنيف برنامجها للاتصالات الهاتفية بين المؤسسات باستخدام تقنية "Alcatel OmniPCX Enterprise" كأكثر البرامج أماناً؛ جاء هذا الإعلان عقب الاختبارات السنوية للاتصالات عبر الإنترنت التي تجريها مؤسسة ميركوم للاتصالات، وتشتمل التقنيات التي توفّرها "الكاتيل" على تشفير وتوثيق المعلومات مع دعم تقني حديث. ويقول رئيس مؤسسة مير للاتصالات إيد مير: "لقد زاد الاهتمام بالأمن في شبكات الصوت بدرجة ملحوظة من خلال دعم بروتوكولات "راديكس". وقد قامت "الكاتيل" بمعالجة جميع الجوانب المقلقة بالنسبة لأمن الاتصالات بالمؤسسات بفاعلية، حيث منحت توثيقاً لكل مستخدم، وذلك بفضل إمكانيات التشفير وخواص الدعم التي لا تُضاهى".

Hp

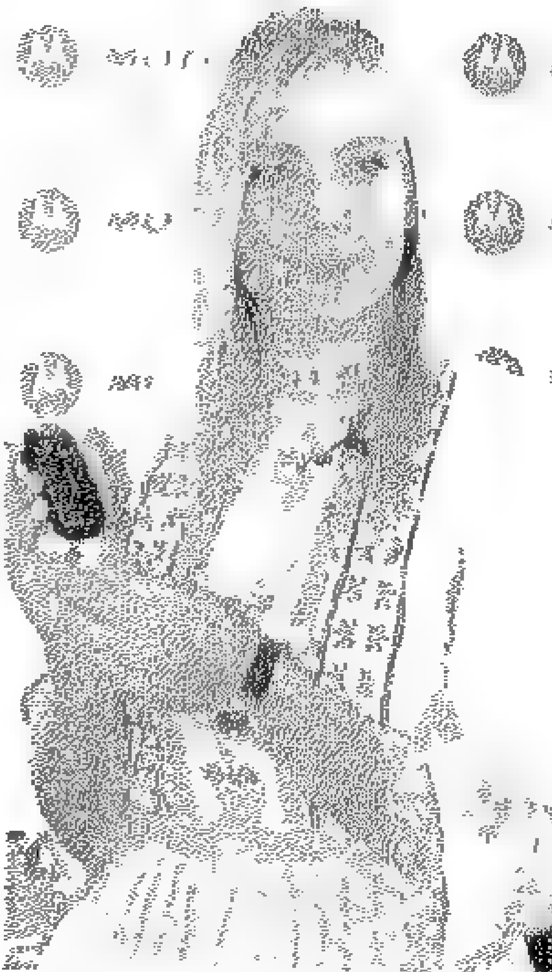
معرض متجوّل في دبي


فارهاد غوريشي

نظّمت شركة هيليوت باكارد (Hp)، أكبر مزوّد لتقنيات وحلول تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط، معرضاً متجوّلاً في دبي لتوضيح مزايا تبني الشركات للنُظم الافتراضية الجديدة لإدارة البيانات، وأتاح المعرض فرصة التعرّف إلى أحدث الإضافات من برامج وخدمات النّظم الافتراضية من Hp. وقال مدير أنظمة المؤسسات في Hp الشرق الأوسط مارتن مولنار: "لقد أدركنا أن النُظم الافتراضية باتت تشكّل قفزة نوعية حاسمة وضرورية للشركات العاملة في الشرق الأوسط. وقد طرحت Hp مؤخراً عدداً من البرامج والخدمات الجديدة التي تساعد زبائنها على تخفيض التكاليف وزيادة سرعة الاستجابة وتبسيط إدارة نُظم تقنية المعلومات الافتراضية. ونحن نبرهن من خلال هذا المعرض المتجوّل عن القيمة الحقيقية الملموسة التي توفّرها النّظم الافتراضية للشركات، ونتوقع تبنّي هذه التقنية من قِبل عدد متزايد من شركات المنطقة خلال الأشهر القليلة المقبلة".

"موتورولا"

اطلاق الهاتف الجديد PEBL


ماريا شارابوفا تستعرض هاتف PEBL

طرحت "موتورولا" هاتفها الجديد PEBL في الشرق الأوسط، خلال حفل حضرته نجمة التنس العالمية ماريا شارابوفا، التي تزور دبي للمرة الأولى للمشاركة في بطولة دبي للتنس. وسلّطت ماريا شارابوفا الضوء على ميزات الهاتف الجديد. واستوحت "موتورولا" تصميم الجهاز من ملمس الحصاة المصقولة بالماء.

وقال نائب رئيس شركة موتورولا الشرق الأوسط وأفريقيا حسن تافاكولي: "إن هاتف PEBL سيحظى بإعجاب المستهلكين في الشرق الأوسط"؛ وأضاف: "شهدت "موتورولا" مستويات غير مسبوقة من النجاح في الشرق الأوسط خلال الاثني عشر شهراً الماضية. وباعتبارها إحدى أكثر مناطق العالم تعدداً من حيث الجنسيات، أصبحت المنطقة سوقاً كبيرة للتصاميم والوظائفية المتعددة والمتوفرة في هواتف "موتورولا"".

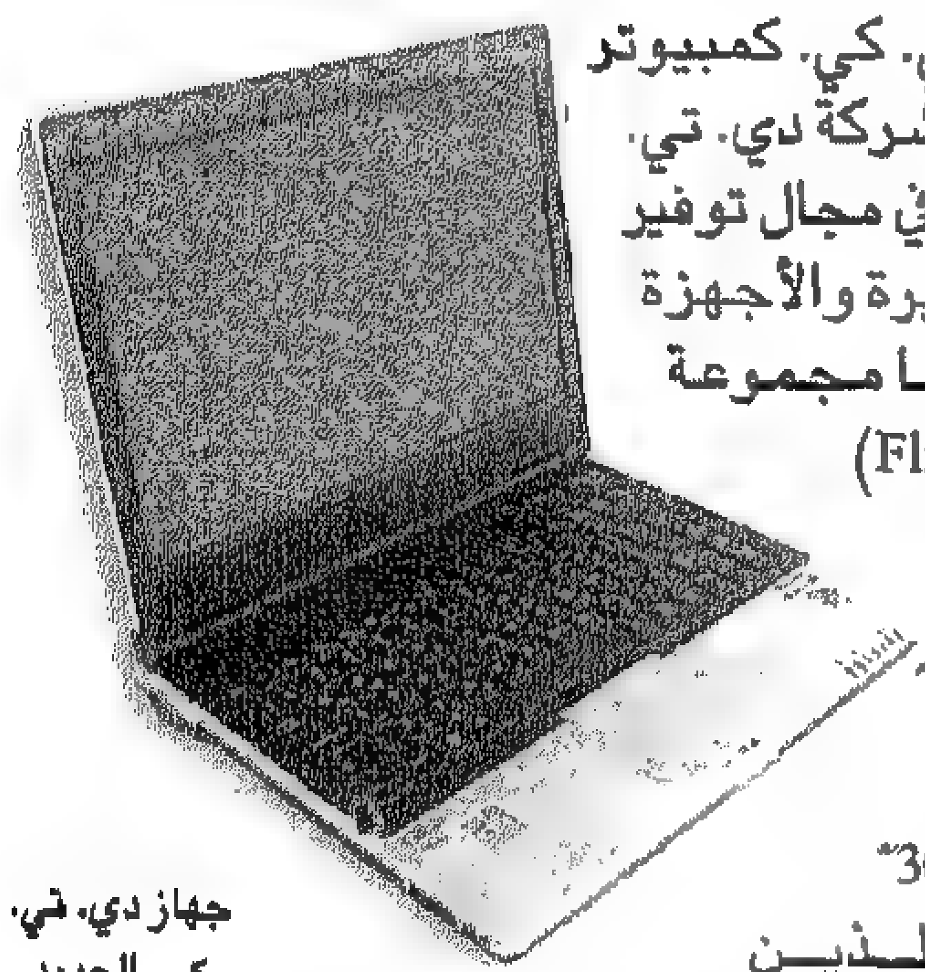
"يو. أس. روبوتيكس"

رواج كبير لتقنية "ماكس جي"

قالت شركة يو. أس. روبوتيكس المتخصصة في توفير أنظمة وحلول الاتصال الشبكي أن حلولها التقنية "ماكس جي"، حققت نجاحاً كبيراً في أسواق دولة الإمارات. وبرز ذلك من خلال زيادة المساحة المخصصة لعرض هذه المنتجات في شركة شرف ديجيتال. وتشمل "ماكس جي"، التي توفر قدراً أكبر من الحماية بنسبة 50 في المئة مقارنة بالحلول المشابهة، مجموعة من الحلول اللاسلكية الخاصة بحماية الشبكات بالإضافة إلى حزمة متكاملة من أنظمة الحماية.

"دي. تي. كي."

أجهزة كمبيوتر دفترية جديدة


جهاز دي. تي. كي. الجديد

أعلنت شركة دي. تي. كي. كمبيوتر الشرق الأوسط التابعة لشركة دي. تي. كي. كمبيوتر المتخصصة في مجال توفير أجهزة الكمبيوتر الصغيرة والأجهزة المعلوماتية، عن إطلاقها مجموعة "فلاي نوت" (FliNote) الجديدة من أجهزة الكمبيوتر الدفتري في الشرق الأوسط، ويستهدف طرازي "زي. 20" (Z20) و"زي. 30" (Z30) الجديدين، اللذين يتميزان بخفة الوزن والأداء العالي. ويقول المدير العام لشركة دي. تي. كي. الشرق الأوسط نمر العتال: "صممت مجموعة "فلاي نوت" لتلبية احتياجات شريحة التنفيذيين في المنطقة ممن تتطلب مهامهم التنقّل الدائم مثل المدراء ورجال الاعمال".

"سوني إريكسون" و"نوكيا"

تعاون تقني

أعلنت شركتا "سوني إريكسون" و"نوكيا" عن نيّتهما التعاون للتوصّل إلى توافق بين أجهزتهما التي تتمتّع بتقنية "DVB-H" وخدمات التلفزيون النقّال. كما اتفقتا على اطلاق التجارب الأولى الخاصة بتوافق التقنيات ابتداء من العام الحالي. وستتوفّر نتيجة لهذا الاتفاق أعدادٌ كبيرة من التقنيات التي ستمكّن العملاء من الوصول إلى أنواع مختلفة من المحتوى عبر الأجهزة النقّالة. ■

3 مليارات دولار للانفاق المعلوماتي في المطارات العربية

"سيتا": شبكة عالمية من الشركاء لخدمة المطارات

إسطنبول - إياد ديراني

تشهد منطقة الشرق الأوسط نشاطاً متزايداً في قطاع النقل الجوي، مدفوعاً بعدد من التطورات أهمها ارتفاع أعداد المسافرين والتبدلات في مقاصد السفر السياحي بعد أحداث 11 سبتمبر. وساهم ذلك في زيادة الضغط على المطارات التي شهدت حركة واسعة لانشاء مطارات جديدة كما في السعودية، قطر، اليمن، العراق والإمارات، أو لتوسيع مطارات قائمة، كما في عُمان، مصر، البحرين وغيرها. إزاء هذه الفورة تقوم مجموعة من الشركات المزوّدة للحلول المعلوماتية لقطاع النقل الجوي بتفعيل علاقاتها وتحفيز نشاطاتها للحصول على حصة من الإنفاق المعلوماتي في المطارات العربية والمقدرة بنحو 3 مليارات دولار. "سيتا" SITA INC (Information Networking Computing) المتخصصة في مجال أنظمة تكنولوجيا المعلومات الخاصة بالمطارات تستعد للتطورات الحاصلة في هذا القطاع على المستويين العربي والعالمي.

ومن ضمن تحضيراتها بدأت مؤخراً تنفيذ مشروع إنشاء شبكة عالمية من الشركاء تهدف إلى تزويد المطارات الصغيرة والمتوسطة التي لا يزيد عدد المسافرين عبرها على 5 ملايين سنوياً، ببرامج وأنظمة معلوماتية.

وفي إطار توسيع شبكة شركائها وقّعت "سيتا" مؤخراً في اسطنبول اتفاق شراكة مع TAV التركية، إحدى أبرز شركات إنشاء وإدارة المطارات في المنطقة.

"الاقتصاد والأعمال" حضرت حفل التوقيع وعادت بهذه الخلاصات.



أثناء توقيع الاتفاق في اسطنبول

"ان صناعة السفر مقبلة على تطورات عدة في السنوات القليلة المقبلة نتيجة تزايد التحديات لتحقيق نمو مستمر وابتكار أنظمة أفضل وتلبية متطلبات المسافرين"؛ بهذه الجملة يختصر نائب رئيس "سيتا" برونو فرنتزل رؤيته المستقبلية للقطاع. ويضيف: "إن الشراكة مع TAV التركية تأتي كجزء من خطة واسعة لشركة سيتا لتشكيل شبكة شركاء حول العالم". ويؤكد "أن مشروع الشراكات سوف ينشر خدمات "سيتا" ويجعل من أنظمة إدارة شؤون المسافرين ومعالجة معطيات أمتعة الركاب كنظام "إدارة الأمتعة" ونظام "تسجيل المسافرين الموحّد" وأكشاك بطاقات السفر متوافراً لعدد أكبر من المطارات حول العالم".

ويضيف فرنتزل إن "سيتا" تعتبر التوقيع مع TAV تطوراً مهماً في استراتيجية أعمالها. "إن المطارات الصغيرة والمتوسطة تخضع لضغوط متزايدة لمواكبة التطورات في قطاع النقل الجوي خصوصاً في ضوء النمو المتواصل في أعداد المسافرين. هنا يكمن دورنا ولهذا سعينا إلى إيجاد صيغة تعاون مع شركات محلّية واقليمية".

جمال الحص: النمو متواصل

أما نائب رئيس "سيتا" الإقليمي **جمال الحص** فيرى أن البلدان العربية تشهد حالياً نشاطاً كبيراً في إنشاء المطارات. ويعتبر ذلك مؤشراً على مستقبل هذا القطاع في المنطقة ودليلاً على قوة النشاط الاقتصادي. ويضيف: "سنرى معدل نمو متواصل في السنوات الخمس المقبلة في قطاع المطارات على المستويين العربي والإقليمي. ويمكن تلخيص هذا النشاط باتجاهين: إنشاء المطارات وإنشاء مرافق إضافية وتوسعات للمطارات الموجودة. وفي حالة إنشاء المطارات نرى مثلاً أن دولة قطر تشهد نمواً اقتصادياً كبيراً وتحضيرات ضخمة لتلبية متطلبات دورها المتزايد في المنطقة، وهي منذ فترة بدأت تنفيذ خطة مهمة في قطاع المطارات. ويمتد النشاط في القطاع الى بلدان عدة قامت أو تقوم بإنشاء مطارات مثل السعودية واليمن وصولاً إلى العراق والإمارات. أما على مستوى إضافة ملحقات أو إجراء توسعات للمطارات الموجودة فنلاحظ أن كلاً من عُمان والبحرين كما مصر وغيرها من البلدان العربية قد فتحت الأبواب

أمام تنمية مرافقها الجوية لمواكبة ارتفاع أعداد المسافرين".

ويضيف **الحص**: "إن إنشاء المباني الإضافية الملحقة وتوسيع المطارات يتحرّك مدعوماً بارتفاع معدلات السياحة العربية الداخلية خصوصاً بعد أحداث 11 سبتمبر والارتفاع الطبيعي في أعداد المسافرين والنشاط الذي أثارته شركات الخطوط الجوية الجديدة ذات التسعيرة المخفّضة. من جهة أخرى ثمة بلدان عدة تعمل على تنفيذ خطط اقتصادية بعيدة المدى تتضمّن التركيز على السياحة أو الأعمال والتعليم والتسلية، ولهذا نرى اهتماماً متزايداً بدعم قطاع النقل الجوي. لهذا أعتقد أن الحالة التي نشهدها اليوم في المطارات العربية سوف تستمر وسوف تزداد قوة على الأقل خلال السنوات الخمس المقبلة".

وعن توقيع "سيتا" الاتفاق مع TAV التركية، يقول **الحص**: "تعود العلاقة بين "سيتا" وTAV إلى العام 1998 حين وقّعنا اتفاقاً يتعلق بخدمات منتج "CUTE"، تبعه توقيع اتفاق خدمات "BRS" أوائل العام 1999 لخدمة مطار اسطنبول. ومع الوقت تطورت علاقتنا وصولاً إلى مستوى الشراكة. شركة TAV محترمة ومعروفة ليس فقط في تركيا بل في كل أرجاء المنطقة وهي ناجحة في بناء وتشغيل المطارات. ونرى أن توقيع الاتفاق معها في تركيا يرسم نموذجاً أولياً ناجحاً لهذا النوع من العلاقات بين "سيتا" وشركات قطاع المطارات في المنطقة والعالم".

أما عن منتجات "سيتا" فيقول **الحص**: "تمتلك "سيتا" تاريخاً طويلاً من العمل في المنطقة يمتد إلى 50 عاماً. وهذا أعطانا القدرة على التخطيط الأمثل لتلبية متطلبات مطارات المنطقة. وتمتلك "سيتا" عقوداً لتوريد أنظمة أو تشغيل خدمات في نحو 90 في المئة من مطارات المنطقة. وإضافة الى هذه الخدمات الأساسية دخلت "سيتا" أيضاً على خط تزويد المطارات بحلول أمنية من خلال منتجات وأنظمة تتعلّق بالتعرف إلى الهويات من خلال المؤشرات الحيوية Biometrics Identification، وأخرى تتعلق بـ"حماية الحدود" Border systems. ونسعى من خلال هذه المنتجات لتحقيق نظام عمل آمن وسريع ومستقر في مختلف مناطق المطارات خصوصاً منها نقاط تسجيل بطاقات السفر والأمتعة Check In ودوائر الهجرة Immigration. كذلك تزوّد "سيتا" حلولاً أمنية للمطارات من خلال أنظمة معالجة معلومات الأمتعة "Baggage "Management System".


برونو فرنتزل

مشروع الشراكة

وخلال المؤتمر الصحافي في اسطنبول، أكدت "سيتا" على لسان عدد من المتحدثين أنها بإطلاقها مشروع الشراكة إنما تمد يدها إلى المطارات للمساهمة في تحسين تجربة السفر خصوصاً للمسافرين وتسهيل استعمالهم لمنشآت السفر. ويقول مسؤولو الشركة: "نحن نسعى إلى توفير أحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا بأسعار هي بمتناول الجميع وذلك من خلال توقيع اتفاقيات مع موزعين من شأنهم أن يزيدوا من قيمة المبيع. وسيتم توفير منتجات "سيتا" وخدماتها وفقاً لمبدأ "مزوّد خدمات التطبيقات" ASP". ويقول المدير التنفيذي لشركة سيتا **فرانشيسكو فيولانتي**: "نحن نعمل على تخفيض نفقات التملك في المطارات ما يشكل دعماً لادارات المطارات. ويضيف: "سيتعامل شركاء "سيتا" المعتمدين مباشرة مع المطارات المعنية، من خلال خبراتهم المحلية وسنقدم لهم الدعم والصيانة الميدانية". وفي إطار مشروع الشراكة اختارت "سيتا" شركة الطيران التركية لإدارة وإنشاء المطارات TAV ليتم اعتمادها كموزّع حصري لنظام "سيتا كيوت"، ونظامي "باغ ماناجر" و"باغ ماسيج" لإدارة الأمتعة في تركيا".

بعض مشاريع المطارات العربية الجديدة

المطار	قيمة الاستثمار (مليارات الدولارات)
مطار الملك عبد العزيز	5.1
الدوحة	5
دبي	1.4
عجمان	0.8
جبل علي	0.272
المجموع	12.5


جمال الحص

ويقول نائب رئيس "سيتا" المسؤول عن قنوات البيع غير المباشرة **عمر خان**: "تعتبر شركة TAV مثالاً ممتازاً للشريك الذي نبحث عنه على المستويين المحلي والإقليمي في جميع أنحاء العالم. فهي شركة تتمتع بمعرفة عميقة والتزام بصناعة النقل الجوي في تركيا، ونحن نتطلع قدماً إلى تزويدها بالدورات التدريبية وتعزيز إمكانياتها الضرورية التي ستمكن موظفيها من العمل بنجاح مع منتجات شركة سيتا. وTAV هي الشركة المشغّلة لمطار أتاتورك اسطنبول الدولي وغيرها من المطارات العالمية، وهي الآن الموزّع الحصري لمنتجات "سيتا" في تركيا. إن تشكيلة المنتجات التي ستوفرها شركة "سيتا" من خلال قنوات البيع غير المباشرة تشمل بعض تطبيقات تكنولوجيا المعلومات الرائدة في سوق النقل الجوي، كأنظمة "إيربورت كونكت كيوت"، و"إيربورت كونكت كيوسك"، و"باغ ماناجير"، و"باغ ماسيج"".

من جهة أخرى، أعلنت "سيتا" أيضاً أنها اختارت الشركة العالمية الرائدة في مجال الاختبارات العملية المعتمدة على الكمبيوتر، "بيرسونز في يو إي"، والتي يقع مقرها الرئيسي في مدينة مينيابوليس الأميركية، لكي تضمن جودة برامج الشهادة والاعتمادات التي سوف تقدمها إلى موزّعي قنوات البيع غير المباشرة والموزّعين الذين من شأنهم أن يزيدوا قيمة المبيع. تقدم "بيرسونز في يو إي" خدماتها في مجال صناعة تقنيات المعلوماتية والشهادات الاحترافية ومنح التراخيص؛ وتشمل قائمة عملاء "بيرسونز في يو إي" شركة مايكروسوفت وغيرها من كبريات الشركات العالمية، إضافة إلى وضع معايير التأهيل وتوفير الأنظمة والمواصفات الأساسية، فإن شركة سيتا ستقوم بتقديم دورات تدريبية وتعزيز إمكانيات الشراكة وتوفير الدراسات السوقية الوافية والدعم الشامل. ■

"إيرباص الشرق الأوسط"

في خطوة تهدف إلى تعزيز عملياتها في المنطقة أسست "إيرباص" شركة جديدة تابعة لها تحمل اسم "إيرباص الشرق الأوسط"، وستكون الشركة، التي تتخذ من دبي مقراً لها، مسؤولة عن جميع العمليات التجارية بما في ذلك عمليات التسويق والمبيعات والعقود وعلاقات العملاء، إضافة إلى كل نشاطات خدمة العملاء التي تشمل قطع الغيار وعمليات التدريب والدعم التقني.

وستغطي الشركة الجديدة العمليات التشغيلية في دول المنطقة بالإضافة إلى أفغانستان، باكستان، بنغلادش، سريلانكا والمالديف، وهي الشركة الرابعة من نوعها التي تؤسسها "إيرباص" بعد تأسيس شركات مشابهة في الولايات المتحدة الأميركية، الصين واليابان.

واعتبر الرئيس والمدير التنفيذي لـ "إيرباص" **غوستاف همبرت** منطقة الشرق الأوسط واحدة من أسرع مناطق العالم نمواً، ويتوقع أن يرتفع حجم حركة الطيران أربع مرات خلال الـ 20 عاماً المقبلة، وأعرب عن فخره بالدور الذي لعبته طائرات إيرباص في تطوير ناقلات دول المنطقة.



"لوفتهانزا" و"سويس" شراكة تحسن الخدمات



من اليمين: توماس برينيل، فليكس روديل وأوفي فريديت

بعد الشروع في عملية الاندماج بين شركة سويس ومجموعة لوفتهانزا بات باستطاعة عملاء الشركتين التمتع بقدر أكبر من الفوائد والمزايا عبر التعاون الوثيق والشراكة بين هاتين الشركتين العالميتين. ونتيجة هذا الاندماج ستعمل الشركتان معاً تحت سقف واحد في مطارات فرانكفورت، ميونيخ وزيوريخ على توفير المزيد من الوجهات وتسيير عدد أكبر من الرحلات ونقاط توقف وتحويل في شتى أرجاء العالم، بالإضافة إلى تحسين الخدمات الأخرى.

وفي هذا الإطار اعتبر مدير منطقة الشرق الأوسط، أفريقيا، باكستان وإيران في "سويس انترناشيونال إيرلاينز" **فليكس روديل** "أن عملية الاندماج تسير بصورة ناجحة ومع المشاريع المشتركة وفوائد عملاء الشركات من هذه الخطة سيتم تحسين مستوى الخدمات من المنافع لزبائننا في الإمارات".

من جهته، قال المدير العام في الإمارات والخليج وباكستان في الخطوط الجوية الألمانية "لوفتهانزا" **أوفي فريديت**: "إن منافع العملاء تمثل القوة المحركة والدافعة لشراكتنا"، لافتاً إلى الفرص الأفضل التي تستطيع الشركتان تقديمها إلى العملاء في دبي.

وبدوره، وصف مدير العلاقات العامة في جنوب شرق أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط وباكستان في "لوفتهانزا" **توماس برينيل** الشراكة بالعملية الطبيعية التي تتم بصورة مثالية لنشاط شركتين من النوعية الرفيعة، إضافة إلى اندماج متميز بين المهنية والأداء العالي

الطيران المدني في دبي: استمرار التفوّق

ناقش الاجتماع الدوري الذي يعقده فريق القيادة في دائرة الطيران المدني في دبي متابعة مسيرة الدائرة والتحقق من مستويات الأداء والاطلاع على الإنجازات والمعوّقات التي تعترض فرق العمل فيها.

وأكد مدير إدارة الستراتيجية والتميّز الإداري ورئيس المجلس التنفيذي في الدائرة **جمال الحاي** أن الاجتماع يستهدف تقديم الدعم والمساندة القيادية والتوجيه الملائم لهذه الفرق، من أجل الاستمرار في عملية التفوّق التي بدأتها الدائرة منذ العام 1999 بما ينسجم مع المتغيرات العالمية ومع ديناميكية دبي وتطلعاتها المستقبلية.

وقال الحاي حول برنامج دبي للأداء الحكومي المتميز: "إن دبي أطلقت من خلال البرنامج أكبر حملة للتطوير الإداري الحكومي في تاريخ المنطقة وهو ما يخدم طموحاتها بأن تصبح مركز المال والأعمال المفضل في العالم خلال القرن الحالي".


جمال الحاي

إطلاق شركة طيران رأس الخيمة


د. خاطر مسعد

تمّ مؤخراً إطلاق شركة طيران رأس الخيمة" بموجب مرسوم أميري صادر عن الشيخ **صقر بن محمد القاسمي**، حاكم رأس الخيمة. ونصّ المرسوم على اعتبار الشركة ناقلاً وطنياً برأس مال 850 مليون درهم، تساهم فيه حكومة رأس الخيمة ومستثمرون مواطنون من شركات وأفراد. وتم تشكيل مجلس الإدارة التأسيسي برئاسة **عمر بن صقر القاسمي** رئيساً وعضوية كل من: الشيخ **سالم بن سلطان القاسمي** رئيس هيئة الطيران برأس الخيمة، **د. خاطر مسعد** مستشار ولي العهد والرئيس التنفيذي لهيئة الاستثمار، **ومازن الحجار**.

ويعتزم مجلس الإدارة البدء بمفاوضات لشراء طائرات من "إيرباص" و"بوينغ" وقال المهندس **سالم بن سلطان القاسمي** أن السوق المستهدفة تغطي آسيا والشرق الأوسط وأوروبا إضافة إلى دول مجلس التعاون.

أما **د. خاطر مسعد** فأشار إلى أن المرسوم الأميري أناط بهيئة الاستثمار مسؤولية إجراءات التأسيس والترخيص.

"بريتيش إيرويز": نتائج مشجعة

سجّلت الخطوط الجوية البريطانية أرباحاً بلغت 164 مليون جنيه استرليني قبل احتساب الضرائب في الأشهر الثلاثة المنتهية في 31 ديسمبر 2005، مقابل 151 مليوناً في الفترة نفسها من العام السابق. وبلغت أرباح التشغيل 175 مليون جنيه مقابل 136 مليوناً قبل عام، وبلغت أرباح التشغيل في الأشهر التسعة 612 مليون جنيه (510 ملايين في 2004)، أما هامش التشغيل للفصل الثالث فهو 8,2 في المئة أي بارتفاع 1,3 نقطة عن العام الفائت.

ويلي والش، المدير التنفيذي للشركة قال أنها نتائج مشجعة تعكس الجهود المستمرة من أجل تقوية الشركة. وأضاف: "أن ارتفاع العائدات بنسبة 8,8 في المئة يعود بالدرجة الأولى إلى زيادة حركة المسافرين خصوصاً في الدرجة الأولى ورجال الأعمال، وذلك بدعم من النشاطات التسويقية. فنحن لا نتوقف عن تطوير وتحسين شبكة خطوطنا ومنتجاتنا مثل افتتاح 6 وجهات أوروبية جديدة قريباً واستثمار 100 مليون جنيه في تجديد ورفع مستوى مقصورة Club World لرجال الأعمال التي سنكشفها في الصيف المقبل".

وتحدّث **مارتن بروتون**، رئيس "بريتيش إيرويز" فقال أنه يتوقع المزيد من التحسّن في العائدات قبل نهاية العام المالي الحالي.



شركة طيران خاصة جديدة في الكويت

أعلنت الكويت عن تأسيس شركة الخطوط الوطنية الكويتية، كشركة مساهمة عامة بغرض "نقل الركاب الجوّي وخدماته". وحدد رأس مال الشركة بـ 50 مليون دينار كويتي تتوزع على 500 مليون سهم نقدي، تبلغ القيمة الإسميّة لكل سهم 100 فلس. وتمت تغطية 70 في المئة من أسهم الشركة من خلال إكتتاب عام، على أن يتم تقديم طلب إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية بعد مرور عام على تسجيل الشركة.

واكتتب المساهمون المؤسسون في شركة الخطوط الوطنية الكويتية بأسهم بلغ عددها 150 مليون سهم، ودفعوا كامل قيمة الأسهم وقدرها 15 مليون دينار كويتي.

أما المؤسسون الرئيسيون فهم: شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول، شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية، شركة كويت انترناشيونال لتأجير وبيع وتملك الطائرات، شركة مجموعة بو خمسين القابضة، شركة مجموعة حمد محمد الوزّان وأولاده للتجارة العامة، شركة بيت الاستثمار العالمي وشركة العزيزية المتحدة للتجارة العامة والمقاولات، وكل من **عمر شملان الحساوي** و**ياسين شملان الحساوي**، **عيسى شملان الحساوي**، **عبد الرحمن سعود الحساوي**، **نبيل خالد جعفر**، **سعود عبد العزيز البشارة ومبارك سعود البشارة**.

ويندرج إعلان الشركة الجديدة في إطار النمو الذي تشهده صناعة الطيران في المنطقة، ويؤشر في الوقت نفسه على سياسة تحرير القطاع التي بدأت تنتهجها دول المنطقة. وتشير إحصائيات العام 2004 إلى أن منطقة الشرق الأوسط تمثّل ما نسبته 4,2 في المئة من مجمل حركة نقل الركاب عالمياً، كما ارتفع معدل النمو السنوي في حركة النقل الدولي في منطقة الشرق الأوسط خلال السنوات العشر الماضية الى 70,4 في المئة.

وأسهمت أحداث 11 سبتمبر في تنشيط حركة السفر الإقليمي بين بلدان الشرق الأوسط لتصل الى 16,3 في المئة من مجمل حركة المسافرين، وذلك بسبب تراجع هذه الحركة الى البلدان الغربية.

وأسهمت هذه العوامل، مترافقة مع النمو الذي يشهده قطاع السياحة، في استعادة عدد من شركات الطيران الإقليمية في المنطقة نشاطها وتعويض الخسائر التي تكبدتها؛ كما تحوّلت معظم مطارات المنطقة الى ورشة عمل تجري فيها عمليات التحديث والتطوير على قدم وساق، إذ يتوقع أن تتجاوز قيمة الإنفاق على تطوير وتوسيع المطارات في المنطقة 15 مليار دولار، في حين بلغ الانفاق العالمي في هذا المجال 50 ملياراً.

كارلوس غصن يعلن "التزام رينو 2009"


كارلوس غصن

عرض رئيس شركتي "رينو" و"نيسان" كارلوس غصن ستراتيجية نمو شركة "رينو" الفرنسية للسنوات الثلاث القادمة، من خلال خطة سميت "التزام رينو 2009"، وذلك خلال مؤتمر صحفي عقده مؤخراً في العاصمة الفرنسية باريس.

أشار غصن إلى أن "التزام رينو 2009" هي خطة نمو يُتوقع أن تجعل من "رينو" الشركة صاحبة الأرباح الأعلى بين صانعي السيارات في أوروبا، وأن تبقيها في هذا المركز.

وقال إنّ "رينو" تعهّدت بثلاثة التزامات أساسية هي: وضع النوعية في أعلى سلم الأولويات والإبقاء على المستهلك كمصدر إلهام اساسي، تحقيق هامش أرباح نسبته 6 في المئة في العام 2009، وزيادة المبيعات بمعدل 800 ألف وحدة سنوياً العام 2009 مقارنةً بمبيعات 2005.

واعتبر غصن أن تحقيق هذه الأهداف يأتي من خلال العمل على التجديد الدائم في موديلات "رينو"، وتحسين مكانة الشركة في مجموعة السيارات الفخمة، بإطلاق 5 سيارات جديدة ضمن الخطة حتى العام 2009، والدخول إلى فئات جديدة مثل السيارات متعددة الإستخدام والسيارات الرياضية، وسيارات العبور المعدّلة (Crossovers)، وتطوير منتجات جديدة لدعم النمو في الأسواق العالمية (بالتركيز على سيارات "داسيا لوغان" من صنع "رينو").

بورشه تعرض 911 توربو في معرض جنيف



دشّنت شركة بورشه الجيل السادس الجديد من طرازها 911 توربو في معرض جنيف للسيارات نهاية شهر فبراير الماضي، على أن يتم طرحه في صالات العرض في المنطقة أواخر شهر يونيو 2006.

زود طراز 911 الجديد بمحرك بوكسر من ست اسطوانات، بسعة 3,6 لترات بقوة 480 حصاناً عند 6000 د.د. بزيادة 60 حصاناً عن الجيل الخامس، كما ارتفع عزم الدوران من 560 إلى 620 نيوتن/ متر ما بين 1950 و 5000 د.د. وتستطيع السيارة التسارع من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 3,9 ثوان فقط.

سوف تباع بورشه 911 توربو الجديدة في اسواق المنطقة بسعر نحو 122 ألف دولار.

... وتطلق كاين توربو أس من دبي

من جهة أخرى اختارت شركة بورشه، لاول مرة في تاريخها ، امارة دبي لاحتضان الاطلاق الصحفي العالمي لطراز جديد من مجموعة كاين ، وهي كاين توربو اس.

ديش بابكي العضو المنتدب في شركة بورشه الشرق الاوسط وافريقيا، التي تتخذ من دبي مقرا لها ، اشار الى ان هذه الخطوة " تعكس مدى اهمية المنطقة لتؤكد على ولاء عملائنا لماركة بورشه العالمية".

وستتوفر عند وكلاء بورشه في الشرق الاوسط بدءا من هذا الشهر.

مبيعات لاند روفر تنمو بمعدل 21 في المئة

حققت مبيعات سيارات لاند روفر في الشرق الأوسط في العام 2005 نمواً نسبته 21 في المئة، مقارنة بالعام 2004، في حين بلغت نسبة النمو 14 في المئة على مستوى العالم.

وزادت المبيعات في دولة قطر بمعدل 65 في المئة، وفي دبي بنسبة 42 في المئة، والكويت 30 في المئة، وسلطنة عمان بنسبة 7 في المئة، والبحرين 6 في المئة. وفي حين تعتبر أسواق الإمارات الأهم بالنسبة لمبيعات لاند روفر في المنطقة، تأتي السوق السعودية في المركز الثاني، ثم الكويت، قطر، سلطنة عمان والبحرين.

ويأتي هذا النمو في المنطقة والعالم نتيجة التطور الذي شهدته لاند روفر في العام الماضي، من خلال طرح تشكيلة جديدة من الطرازات المتطورة، والتي لاقت اقبالاً كبيراً، لما تتمتع به من مواصفات تقنية وجمالية عالية. ويصل عدد طرازات لاند روفر إلى خمسة، وهي رانج روفر، رانج روفر سبورت، LR3، فريلاندر وديفندر.



المدير التنفيذي لسيارات لاند روفر في الشرق الأوسط وأفريقيا أندي غوثورب قال إن العام 2005 كان ناجحاً في جميع المقاييس، وشكل نقطة تحول مثيرة. وأعرب عن تفاؤله بالعام 2006، وثقته بتحقيق المزيد من النجاح والإستمرار في النهج الإيجابي في الأعمال.

شركة عبد الرحمن البشر وزيد الكاظمي تطرح في الكويت طراز R من مرسيدس

طرحت شركة عبد الرحمن البشر وزيد الكاظمي، وكلاء مرسيدس في الكويت، طراز R الجديد من سيارة مرسيدس.


من اليمين: جوهانس فريتز وهورست نويبر خلال اطلاق الطراز الجديد

وقال مدير عام الشركة هورست نويبر "تمثل فئة R مزيجاً بين سيارات الصالون الرياضية، البوكس، والسيارات متعددة الاستخدامات والسيارات الرياضية، وهي متوافرة بطرازين، الأول R500 المزود بمحرك من 8 اسطوانات على شكل (V) وتبدأ قوته من 165 كيلو واط/224 حصاناً وحتى 225 كيلو واط/ 306 أحصنة، وبتسارع يصل من صفر الى 100 كلم/ساعة خلال 6,9 ثوان بسرعة قصوى تصل إلى 245 كلم/ساعة.

أما الطراز الثاني فهو R350 مزود بمحركين: الأول من 6 اسطوانات بقوة 200 كيلو واط/ 272 حصاناً، وبتسارع يصل من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 8,4 ثوان، وبسرعة قصوى تصل إلى 230 كلم/ساعة. والثاني هو محرك ديزل مكون من ستة اسطوانات على شكل (V) بقوة عزم مقدارها 510 نيوتن متري وباستهلاك للوقود مقداره 9,3 ليترات لكل 100 كلم". وأضاف نويبر أن جميع المحركات مزودة بناقل سرعة أوتوماتيكي من سبع سرعات 7G-TRONIC7 وبميزة جديدة على شكل DIRECT SELECT.

من ناحيته قال **جوهانس فريتز** مدير المبيعات والتسويق في شركة دايملر كرايزلر الشرق الأوسط: "يأتي إطلاق طراز R في الكويت من خلال شركة عبد الرحمن البشر وزيد الكاظمي، ليؤكد على أهمية هذه السوق بالنسبة لمرسيدس، حيث من المتوقع أن يكون الطلب على هذا الطراز مرتفعاً نظراً للخصائص والميزات اللتين يتمتع بهما".


الطراز R من مرسيدس

"مؤسسة محمد يوسف ناغي" تنشئ مجمّعاً للخدمات


موسى العاروري

أطلقت "مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات"، الوكيل الحصري لسيارات بي إم دبليو، رولز رويس وميني في السعودية، سيارة بي إم دبليو ALPINA B 7 الفخمة والعالية الأداء، كما بدأت في إنشاء مجمع الخدمات الجديد في جدّه على مساحة 35 ألف متر مربع.

مدير عام "مؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات" **موسى العاروري** أوضح أن السيارة الجديدة تعد النموذج الأول عالي الأداء ضمن عائلة ALPINA، وهي تقدم مستويات أداء عالية، فضلاً عن الراحة وفخامة المقصورة وأناقة وجاذبية التصميم الخارجي. وزودت السيارة بمحرك قادر على توليد قوة 500 حصان، ويحقق تسارعاً من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 4,9 ثوان. وزودت بناقل حركة أوتوماتيكي من ست سرعات بتقنية Switch-Tronic.

"دولر" لتأجير السيارات: خطة توسع في الإمارات والخارج



سوميت شوبرا

أعلنت شركة دولر لتأجير السيارات عن ستراتيجيتها للعام 2006، وفيها إضافات على أسطولها من السيارات، وافتتاح عدد جديد من المكاتب في جميع أرجاء دولة الإمارات، إضافة إلى مبنى جديد للشركة سيضم المقر الرئيسي في برّ دبي. وأفادت الشركة أنها اشترت في العام 2005 أكثر من ألف سيارة، ليصل أسطولها إلى نحو 1650 سيارة. وأعلنت أنها في صدد فتح مكاتب لها في مطارَي أبو ظبي والشارقة، وفي الفجيرة ورأس الخيمة.

التوكيلات العالمية للسيارات: صالتا عرض جديدتان

افتتحت التوكيلات العالمية للسيارت، وكيل سيارات جنرال موتورز في المملكة العربية السعودية، أحدث معارضها في جيزان ووادي الدواسر، وذلك وفق أرقى المعايير العالمية لتقديم أفضل خدمات عرض وبيع وصيانة السيارات.



تغطي مساحة معرض جازان، الذي يقع في وسط المدينة، 4100 متر مربع وتشتمل على صالة عرض تصل مساحتها إلى 1600 متر مربع، وساحة لتخزين وعرض السيارات بمساحة 2500 متر مربع، وصالة لقطع الغيار، إضافة إلى مركز صيانة مجهز بأحدث التقنيات.

أما معرض وادي الدواسر فتبلغ مساحته 3000 متر مربع، ويشتمل على صالة عرض مميزة، ومركز صيانة مجهز، ومركز لقطع الغيار وساحة لعرض وتخزين السيارات، وتقع الصالة الجديدة في قلب مدينة وادي الدواسر.

فرع لجامعة السوربون الفرنسية في أبو ظبي


الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

أعلنت السلطات الإماراتية أنه سيتم فتح فرع لجامعة السوربون الفرنسية في العاصمة أبو ظبي وذلك في الفصل الأخير من العام الحالي لتستقبل الطلاب من الإمارات ومن باقي دول الخليج.

ووقّع الاتفاقية في أبو ظبي وزير التعليم العالي والبحث العلمي الإماراتي الشيخ **نهيان بن مبارك آل نهيان** ووزير التربية الوطنية والتعليم العالي والبحث الفرنسي **جيل دي روبيان**.

وحضر حفل التوقيع ولي عهد أبو ظبي الشيخ **محمد بن زايد آل نهيان** الذي قال: "يؤكد المشروع تطور العلاقة بين الجانبين الإماراتي والفرنسي في بُعدها الثقافي".

والمشروع هو الأول من نوعه في الشرق الأوسط والعالم الذي تطلقه جامعة باريس الرابعة "السوربون" ويمثل، حسب رئيسها **جان روبار بيت**، "تحدياً استثنائياً في بلد ومنطقة يهيمن عليها التعليم الانكلوسكسوني وتشقها تيارات متعددة ومتعارضة".

ويبدأ الفرع لدى افتتاحه في أكتوبر العمل بـ 200 طالب على أن يصل العدد خلال ثلاث سنوات إلى 1500 طالب. وتقدم الجامعة تعليماً باللغة الفرنسية في مجالات التاريخ والجغرافيا والأدب والفلسفة، والقانون في مرحلة تالية. وتقدر تكلفة المشروع الذي سوف يقام على نفقة الإمارات بنحو 30 مليون دولار، ويقدر معدل تكلفة النفقات الدراسية للطالب الواحد بـ 20 ألف دولار. وتجدر الإشارة إلى أن فترة الدراسة هي ثلاث سنوات وتختتم بمنح دبلوم جامعة باريس "السوربون".

اتفاقية سعودية - ماليزية لإنشاء جامعة طبية في المدينة المنورة


غسان السليمان

وُقعت مؤخراً اتفاقيات استثمارية سعودية – ماليزية تجاوزت قيمتها 2,8 مليار دولار، وشملت قطاعات السياحة والتقنية والمدن والتعليم.

ومن هذه الاتفاقيات توقيع مذكرة تفاهم بين الجامعة العالمية الطبية الماليزية، وهي من أبرز الجامعات الخاصة في ماليزيا، ومجموعة من رجال الأعمال والمستثمرين السعوديين تهدف إلى إنشاء جامعة طبية في المدينة المنورة.

وشرح رئيس مجلس الأعمال السعودي – الماليزي المشترك **غسان السليمان**: "ينص هذا العقد على إعداد دراسة واسعة ومكثفة خاصة ببناء جامعة طب في المدينة المنورة، وكلية تقنية في مدينة يُنبع الصناعية.

ويتوقع أن تبلغ كلفة المشروع بين 100 و130 مليون دولار؛ وهناك اتفاق آخر بلغت قيمته 20 مليون دولار، يهدف إلى تطوير التقنية الخاصة بالنظام الإلكتروني للتعلم".

"فاست لينك" تواصل بناء شراكات ستراتيجية مع الجامعات الأردنية


خلال توقيع الاتفاقية

وقّعت "فاست لينك" اتفاقية مع جامعة الدراسات العليا في الأردن تقوم بموجبها بإنشاء مختبر للاتصالات النقّالة يهدف إلى تدريب الطلبة على أحدث التكنولوجيات في هذا المجال.

وقال نائب الرئيس التنفيذي لشركة فاست لينك **باسم الروسان** أن إطلاق "فاست لينك" لهذا المختبر ينبع من حرصها على توفير أحدث التقنيات في مجال الاتصالات النقّالة للجيل الجديد من المهندسين في الأردن. وأفاد رئيس جامعة الدراسات العليا **د.محمود مرعي** بأن الجامعة تسعى نحو التميز والجودة وتتطلع لبناء سمعة علمية محلياً وعالمياً وقد أعدت لذلك حرماً جامعياً متميزاً زودته بأفضل التجهيزات، كما ربطت الجامعة بشبكة الإنترنت سلكياً ولا سلكياً، وتم توفير خدمة التهاتف عبر بروتوكولات الإنترنت IP Telephony.

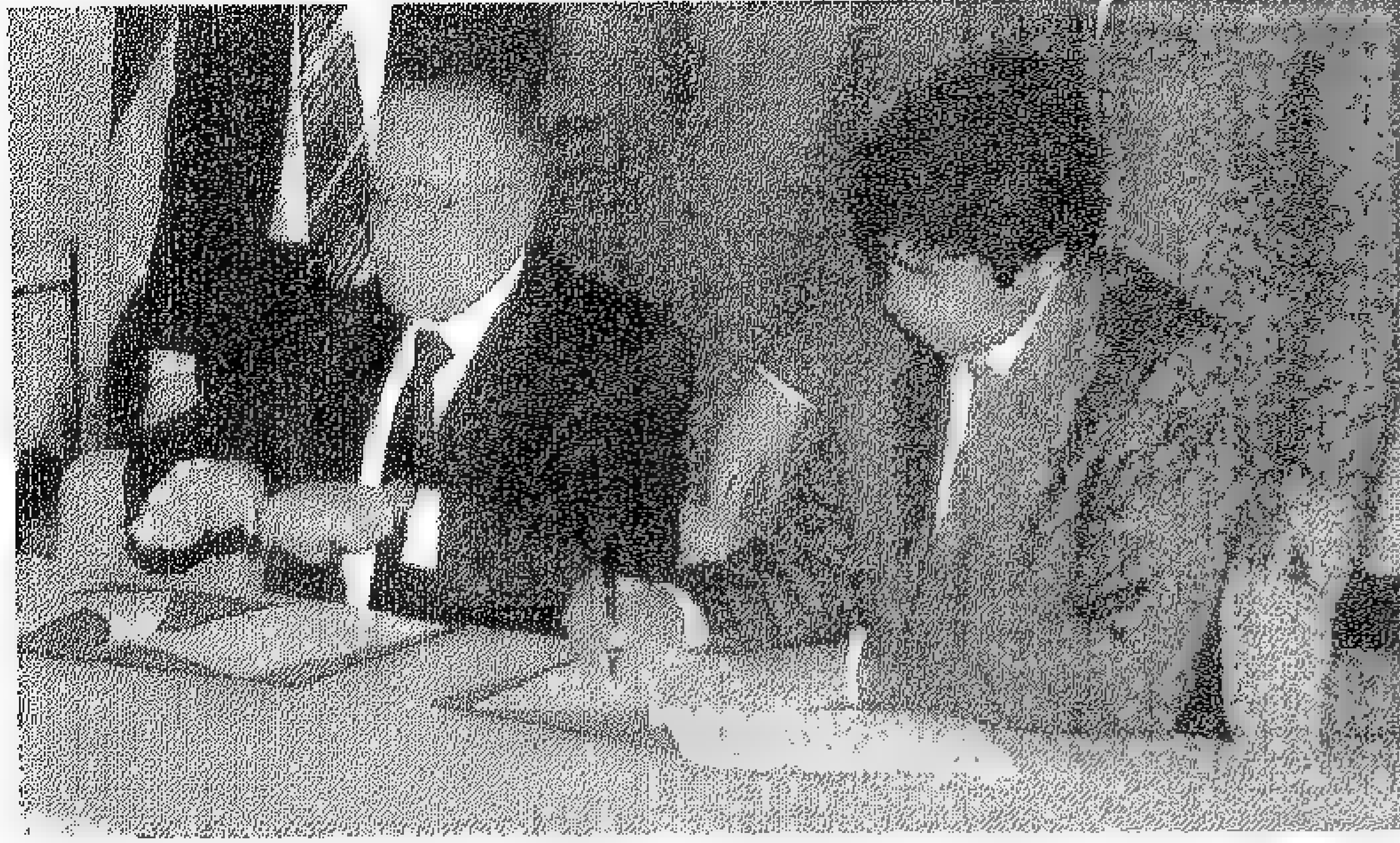
وسبق لـ "فاست لينك" أن أطلقت مختبرين للاتصالات النقّالة في كل من الجامعة الأردنية وجامعة العلوم والتكنولوجيا لتوفير التدريب العملي اللازم للطلبة في كلية الهندسة الكهربائية وفي تخصص هندسة الاتصالات بالذات، إلى جانب الدراسة النظرية بحيث يتم تهيئتهم للعمل على تقنيات الاتصالات النقّالة بمجرد تخرجهم من الجامعة.

تأسيس "وحدة أبحاث النقل" في الجامعة الأميركية في بيروت

وقّعت كلية الهندسة والعمارة في الجامعة الأميركية في بيروت اتفاقاً مع محطة الحاويات في مرفأ بيروت، لتأسيس "وحدة أبحاث النقل" في الجامعة.

مثّل رئيس الحكومة اللبنانية فؤاد السنيورة في حفل التوقيع وزير الأشغال العامة والنقل محمد الصفدي، الذي وصف هذا التعاون بـ"أنه التلاقي المطلوب بين الجامعة وسوق العمل، وبين القدرات الفكرية والعلمية والإمكانات المالية والمهنية. وهو الاستثمار المطلوب بين رأس المال البشري ورأس المال التجاري، والباب للدخول الى عصر الإنتاج وتوسيع السوق وتطوير الأعمال ومحاربة البطالة بكل أشكالها".

وأشار مدير الوحدة عصام قبيسي إلى أن الوحدة ستؤدي دوراً إقليمياً من الطراز الأول في مجال النقل، "بما يستدعي توسيع قاعدة الوحدة عبر الجامعة لتشمل كليات وأقسام وبرامج أخرى، كما نسعى إلى أن تستقطب البحوث والخبرات من اختصاصات عدة منها الهندسة الحديثة والاقتصاد والبيئة الهندسية والعلوم والبرمجيات، بغية تحويلها إلى مركز رئيسي لشبكة معلومات إقليمية للبحوث والخبراء ولتكون الرائدة في المنطقة، إضافة إلى السعي للحصول على دعم جهات داخلية وإقليمية بغية رفع المستوى المهني العملي في مجال النقل ليتطابق والمعايير العالمية".



من اليمين: عمار كنعان، ورئيس مجلس ادارة محطة الحاويات في مرفأ بيروت ود. إبراهيم حاج، عميد كلية الهندسة والعمارة في الجامعة الأميركية خلال توقيع الاتفاقية

جامعة AUST اللبنانية توقّع اتفاقية تعاون مع جامعة البوليتكنيك الإيطالية

وقّعت الجامعة الأميركية للعلوم والتكنولوجيا (AUST) اتفاق تعاون واعتراف متبادل مع جامعة البوليتكنيك في ميلانو (إيطاليا) بحضور السفير الإيطالي في بيروت فرانكو ميستريتا.

ورأت رئيسة جامعة AUST هيام صقر أن الاتفاقية سوف تفتح الأبواب أمام الشباب اللبنانيين والإيطاليين ليكسبوا خبرة مضاعفة عبر الاحتكاك بحضارات مختلفة. وعددت صقر الاتفاقات التي عقدتها AUST مع الجامعات الغربية والعربية، مشيرة الى توقيع اتفاقية جديدة مع جامعة أوهايو في مارس 2006؛ وتنص الاتفاقية على الاعتراف المتبادل بالبرامج والشهادات والعلامات بين جامعة AUST وجامعة البوليتكنيك. وتتضمن الاتفاقية 3 محاور أساسية: الأول، إتفاق مبدئي على التعاون الأكاديمي والثقافي بين الجامعتين بما يعني تبادلاً دائماً للمعلومات حول كافة التغييرات الأكاديمية في المناهج والبرامج التي قد تطرأ، إضافة إلى تبادل المعلومات حول النشاطات الثقافية؛ والمحور الثاني، ينص على تبادل الطلاب والأساتذة، حيث سيتم تبادل أساتذة بشكل دوري بين الجامعتين وتبادل 5 طلاب سنوياً، إضافة إلى إجراء أبحاث مشتركة بين الأساتذة والطلاب؛ وأما المحور الثالث فيتعلق بدراسة الماجستير حيث بات بإمكان الطلاب التسجيل في الماجستير في إحدى الجامعتين وتقديم الأطروحة ومناقشتها في الجامعتين ما يؤدي الى حصولها على شهادتين الأولى من جامعة AUST والثانية من "البوليتكنيك" في ميلانو.

"الكلية الإلكترونية للجودة الشاملة" توقّع مذكرة تفاهم مع "مجموعة دبي للجودة"

وقّعت الكلية الإلكترونية للجودة الشاملة في دبي، المتخصصة في توفير خدمات التعليم الإلكتروني في مجال إدارة الجودة الشاملة، مذكرة تفاهم مع "مجموعة دبي للجودة".

وبموجب الاتفاقية، ستزود "الكلية الإلكترونية للجودة الشاملة" مجموعة دبي للجودة بكافة الكتب الصادرة عن مركز التعريب والنشر التابع لها، والمتخصصة في مجال إدارة الجودة.

كما ستنظم العديد من المنتديات لأعضاء المجموعة وقطاع الأعمال لإطلاعهم على مختلف البرامج التي توفرها. وباتت "الكلية الإلكترونية للجودة الشاملة" عضواً في مجموعة دبي للجودة، الأمر الذي سوف يسمح لها بالمشاركة في المنتديات والمؤتمرات التي تنظمها المجموعة وتقديم فكرة واضحة من خلال هذه الفعاليات عن برامج الكلية الأكاديمية التخصصية.

26 مليار دولار حجم الإنفاق الخليجي على التعليم

باشرت دول مجلس التعاون الخليجي خطة طموحة لتعزيز وتطوير قطاع خدمات التعليم والتدريب، حيث بلغ حجم إنفاقها لتحقيق هذا التوجه خلال العام 2005 أكثر من 26 مليار دولار.

وفي ظل التطور السريع في تبني أحدث الوسائل التقنية في قطاع التعليم في منطقة الشرق الأوسط، سوف تشارك مؤسسة وورلد دايداك (Worlddaidac) وهي مؤسسة تجارية عالمية متخصصة في مجال توفير منتجات وخدمات وحلول تتعلق بقطاعي التعليم والتدريب على كافة المستويات، لأول مرة في معرض الخليج للتعليم والتدريب 2006 في دبي.

مجموعة متكاملة من Cartier

طرحت دار كارتييه Cartier مجموعتها الجديدة Pasha Seatimer المكونة من ساعة وأكسسوارات متنوعة للرجال.

تمتاز الساعة الجديدة بشكلها الدائري وهي متوافرة بميناء أبيض أو أسود وسوار من الفولاذ أو من الفولاذ الممزوج بالمطاط الأسود، أما الإطار فمصنوع من الفولاذ البرّاق والمصقول، وهي تعمل بحركة ميكانيكية ذاتية التعبئة، وتتمتع بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.


الساعة والقلم مع علبة السيجار

من Baume & Mercier

Hampton Classic square

قدمت دار Baume & Mercier جديدها ساعة Hampton Classic square XL GMT للرجال ذات الحركة الميكانيكية ذاتية التعبئة.

تمتاز هذه الساعة بإطارها المصنوع من الستانلس ستيل المصقول وبقدرتها على مقاومة المياه حتى عمق 50 متراً. ميناؤها أبيض تعلوه أرقام عربية سوداء وحرف PHI اليوناني عند الساعة 12، ونافذة للتاريخ بين مؤشري الساعة الرابعة والخامسة. أما السوار فمصنوع من الجلد البني الداكن المقطّع.



موديلات جديدة من Omega



أثمر التعاون بين "أوميغا" Omega ورياضة الغولف ولادة موديلات Constellation Double Eagle للرجال والسيدات تتنوّع بين الرياضية والكلاسيكية.

يتميز الكرونوغراف الجديد للرجال بقرص رياضي أسود ناشف مع عدادات كرونوغراف مطلية بالفضة وتاكيميتر فضي منفصل حول دائرة الدقيقة الخارجية. ويكشف زجاج الساعة عن ثلاث نوافذ للثواني والدقائق والساعات مع نافذة صغيرة للتاريخ عند الساعة السادسة. أما السوار فمصنوع من الفولاذ مع وصلات متباينة مصقولة أو من المطاط المدمج ليضفي على الساعة لمسة رياضية، وهو الأول من نوعه على ساعة أوميغا.

جديد Hublot:

Big Bang "Black Magic"

تمتاز ساعة Big Bang "Black Magic" بإطارها المصنوع من السيراميك الأسود المصقول والقرص الأسود يزينه عقربان مضيئان للساعة والدقائق. تعمل هذه الساعة بحركة الكرونوغراف الميكانيكية ذاتية التعبئة، وتتمتع بطاقة تخزين للوقت 42 ساعة وبقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر.

زجاج الساعة مصنوع من الكريستال السفيري المضاد لانعكاسات الضوء، والسوار من المطاط الأبيض الطبيعي.

صافولا توسّع أعمالها مع OMD

أعلنت مجموعة "صافولا" التي هي واحدة من أكبر الشركات المعلنة في المنطقة انها منحت شركة OmnicomMedia (OMD) حساب الـ"Fmcg" الذي يتضمن منتجات زيوت الطعام مثل "عافية"، "العربي"، "O'lite" و"شمس". وتأتي هذه الخطوة بعد ان منحت "صافولا" المكتب السعودي لشركة OMD حساب منتجات السكر العام 2005. وقد استثمرت "صافولا" العام 2005 نحو 10 ملايين دولار لدعم الجهود الاعلامية لمنتجاتها من زيوت الطعام والسكر في السعودية وسائر البلدان العربية.

"الاستيراد السريع" من "DHL" الإمارات

أطلقت شركة "دي إتش إل الامارات" DHL "خدمة الاستيراد السريع" وهي خدمة طورت خصيصاً لتأمين احتياجات قطاع الشركات مما يسمح للعملاء باستيراد الشحنات من أي مكان في العالم وتسديد الأجور بالعملة المحلية من خلال زيارة أو إتصال واحد، الامر الذي من شأنه تسهيل وتبسيط إجراءات الشحن لعملائها من كافة أنحاء العالم. وذلك بحضور كل من فيل كوتشمان المدير الاقليمي – دي إتش إل الشرق الاوسط، ديفيد وايلد المدير العام– دي إتش إل الامارات، ونيل كوشيل مدير المبيعات المحلية دي إتش إل الامارات.

عبّر وايلد عن أهمية هذه الخدمة بالقول أنها "أتت لتعزز سمعة دي إتش إل بتقديم خدماتها من خلال محطة واحدة كما تجسّد قدرتنا على استيراد أي شحنة من أي مكان في العالم بسرعة وسهولة كبيرتين، بما يضمن لعملائنا في قطاع الشركات تزويد عملائهم بخدمات ترقى الى تطلعاتهم وتفوق توقعاتهم".

ومن أبرز مميزات هذه الخدمة هي المرونة والسرعة، بحيث من الممكن تقديم طلب أي شحنة من عملاء الامارات ومنطقة الشرق الاوسط عبر الهاتف بشرط تأمين كافة المعلومات المطلوبة لتنفيذ الطلبية بدقة ومن دون أي مصاريف إضافية أو خفية، مع مراعاة التكلفة والمرونة في ما يتعلق بحجم الشحنة.

وأعلنت الشركة حصولها على اعتماد "اتحاد حماية الاصول التقنية" (TAPA) من الفئة الاولى، مما يجعلها أول شركة خدمات لوجيستية في منطقة الشرق الاوسط تحصل على هذه الشهادة.

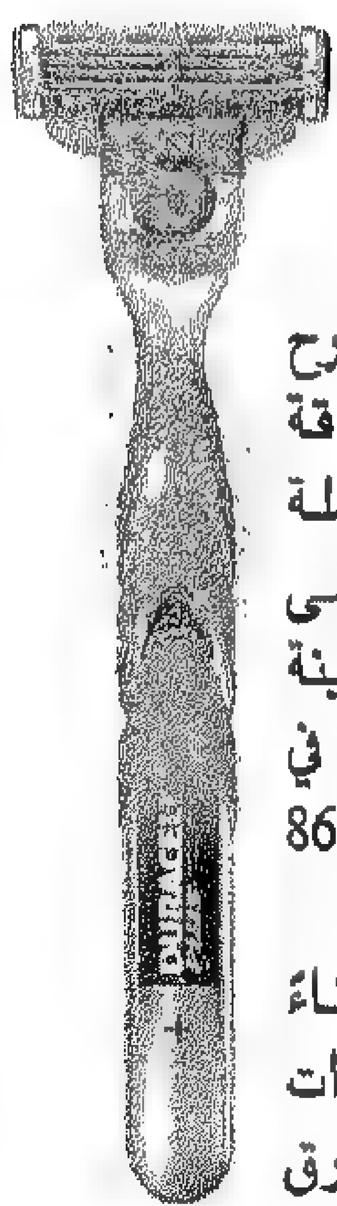
"بيبسي - الأردن" تنضم إلى سوق "تجاري" للتجارة الالكترونية



يزن حتاملة وطارق السقا يوقعان الاتفاقية

أعلنت "تجاري" عن انضمام شركة بيبسي العالمية – الأردن إلى سوق التجارة الإلكترونية التي تديرها. وقال مدير عام تجاري – الأردن يزن حتاملة "إن الثقة التي أولتها إدارة شركة بيبسي العالمية للشراء الإلكتروني تعتبر دعماً استراتيجياً لمجتمع الشركات الصناعية في تجاري". وتوقع "زيادة مستوى تبني التجارة الإلكترونية في القطاع الصناعي". وقال "يعتبر ضبط التكاليف الإدارية وغيرها من التكاليف التشغيلية عنصراً أساسياً لدى الشركات التي تختار سوق "تجاري" للتجارة الإلكترونية، ولذلك فإن قرار بيبسي بالانضمام لعضويتها يمكن أن يعزى بالقدر ذاته إلى سهولة تكوين شراكات استراتيجية بين المشتري والبائع من خلال تجمع الأعضاء القائم في سوق تجاري".

جيليت تطرح ماكينة M3Power



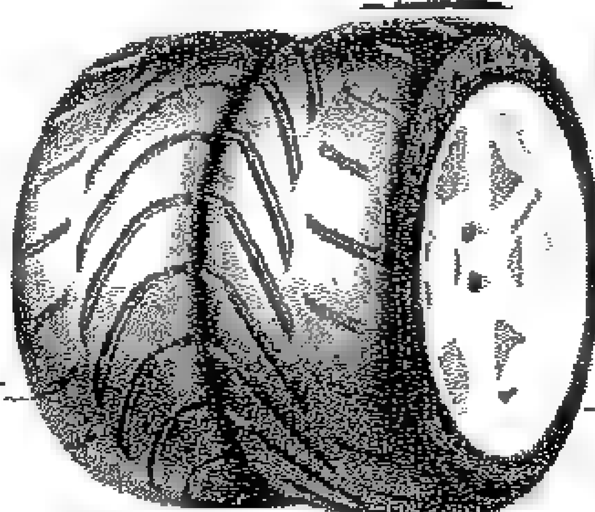
أعلنت "جيليت" الشرق الاوسط عن طرح ماكينة M3Power التي تعد أول ماكينة حلاقة متطورة تعمل بالبطارية وبشفرات قابلة للاستبدال لتوفر أفضل حلاقة مبللة على الاطلاق للرجال. ويتوقع ان تعزز ماكينة M3Power نمو سوق العناية الشخصية في المنطقة الذي بلغ حجمه في العام الماضي 86 مليون دولار أميركي.

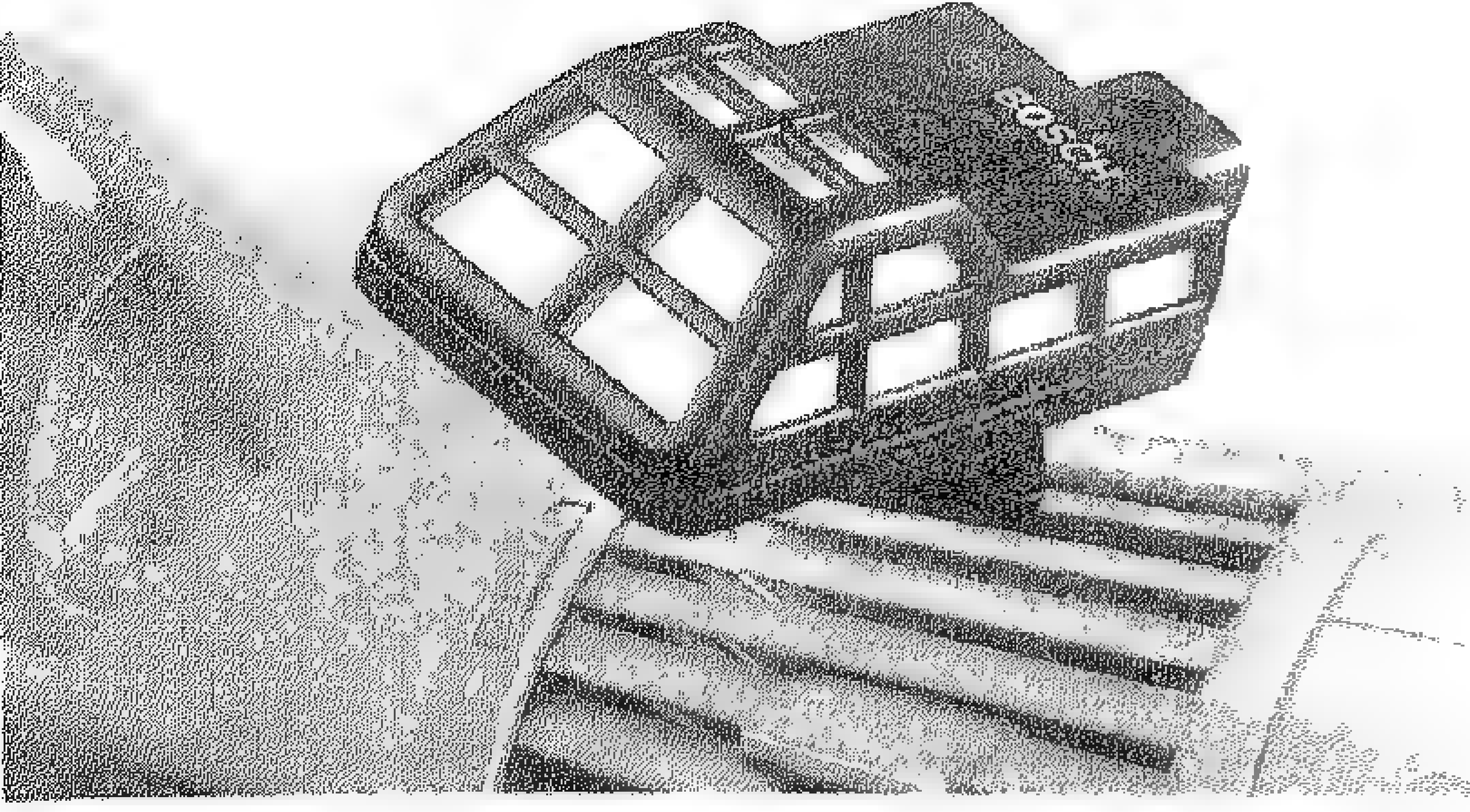
وصممت ماكينة جيليت M3Power بناءً على شقيقتها الـ MACH3، الماكينة ذات الثلاث شفرات التي طرحتها جيليت في الشرق الاوسط في مطلع العام 2000، وهيمنت منذ طرحها على من اكثر من 40 في المئة من الإنفاق على الشفرات والانصال في سوق الشرق الاوسط، تلاها طرح ابتكار آخر من عائلة MACH3 في العام 2003، ماكينة Gillette MACH3Turbo.

بريجستون تطلق POTENZA RE55S

كشفت "بريجستون" عن أحدث ابتكاراتها في مجال الإطارات Potenza RE55S خلال تجربة أداء نظمتها الشركة في دبي، حيث اختبرت الصحافة المتخصصة قدرات هذا الإطار الذي صمم لتقديم التماسك الأمثل على مختلف أنواع الطرق، خصوصاً للقيادة على الطرق العادية وحلبات السباقات السريعة، بعد أن استخدم في عدد من سباقات السيارات حول العالم بما فيها بطولة اليابان في العام 2005. وقد تم تطوير الإطار باستخدام عدد من التقنيات الفريدة لتوفير أفضل أداء على الطرق المبللة أو الجافة.

ويتميز إطار Potenza RE55S بتصميم مداس بجانب أيمن وأيسر من أجل أداء مثالي. وقد تم إدخال مكون جديد بجزيئات كربونية دقيقة لتحسين مستوى التماسك ولإطالة عمر الإطار. كما تم العمل على تعزيز الثبات عند المنعطفات وأثناء المناورات من خلال مضاعفة الصلابة الجانبية.





جهاز من "بوش" لتفعيل أنظمة التكييف في السيارة والأبنية

صممت "بوش" (Bosch)، الشركة العالمية المتخصصة في تطوير وتوفير التقنيات والأنظمة الإلكترونية والكهربائية المخصصة للسيارات، جهازاً متطوراً لقياس مستوى غاز ثاني أوكسيد الكربون داخل السيارة، الذي يتيح إمكانية التحكم بنمط دوران الهواء في نظام التكييف في السيارة، ما يضمن تأمين هواء نقي للركاب ويرفع فعالية نظام التكييف.

ويستخدم جهاز "بوش" الجديد تقنية متطورة لقياس كمية غاز ثاني أوكسيد الكربون في الهواء، حيث يمكنه تحديد أية نسبة مهما كانت قليلة ولغاية 0,02 في المئة.

ويتميز الجهاز الجديد من "بوش"، والذي لا يتعدى حجمه علبة السجائر، بتنوع استخداماته، ويمكن تطويره ليعمل كجهاز متعدد المهام في نظام التكييف الأوتوماتيكي، إذ يوفر المعلومات حول الحرارة والرطوبة داخل السيارة، ما يساعد على تحسين جودة التكييف. ويمكن استخدام هذا الجهاز في السيارات المستقبلية التي تستخدم غاز ثاني أوكسيد الكربون "آر. 744" للتبريد، كما يمكن استخدامه في الغرف والقاعات المخصصة للاجتماعات والمؤتمرات، وكذلك في أنظمة التهوئة في الأبنية لتوفير هواء نقي.

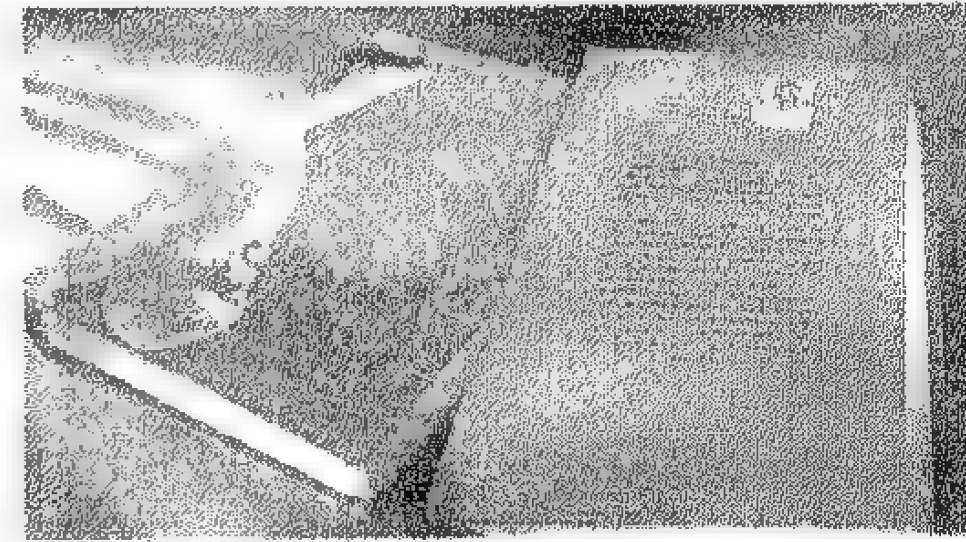
تحالف بين "هيرتز الإمارات" و"داينرز كلوب"



أعلنت "هيرتز الإمارات" عن تحالف أقامته مع "داينرز كلوب"، يتيح لأعضاء الأخير الحصول على خصومات تصل إلى 25 في المئة على أسعار تأجير سيارات "هيرتز الإمارات"، إضافة إلى فرصة ترقية سياراتهم المستأجرة، وعلى خصم إضافي قيمته 5 في المئة على الحجوزات الدولية المدفوعة مقدماً.

تدير "هيرتز الإمارات" 13 فرعاً في مختلف أنحاء الإمارات العربية المتحدة، ومركز حجوزات دولي يعمل 24 ساعة في اليوم. ولـ"هيرتز العالمية" المملوكة بالكامل من شركة فورد للسيارات، تمثيل في 150 دولة تضم 7400 فرع، ولها في الشرق الأوسط ممثلون في كل من: السعودية، الإمارات، البحرين، مصر، الأردن، الكويت، لبنان، سلطنة عُمان، قطر، سورية، اليمن.

منهل رجل الأعمال من الحكم والأمثال



أصدر رجل الأعمال السعودي محمد الذييب "منهل رجل الأعمال" جمع فيه عدداً من الآيات القرآنية والأحاديث الشريفة والحكم والأقوال المأثورة والأمثال المتداولة في وسط الأعمال. وقد تبرع الذييب بريع كتابه لدعم "جمعية سند الخيرية" التي تعنى بالأطفال المصابين بأمراض السرطان.

رئيسة جمعية سند الخيرية الأميرة عادلة أثنت على مبادرة الذييب الخيرية، التي ستساهم في دعم جهود الجمعية لمعالجة الأطفال المرضى ورعايتهم والعناية بهم. ورأت أن ما قام به الذييب يمكن أن يشكل أمثولة وحافزاً لرجال الأعمال للإقتداء به ودعم المؤسسات الخيرية لتمكينها من اداء واجبها الوطني والخيري والإنساني.

دار جديدة في دبي لشركة حامدي للعود والعطور



افتتحت مجموعة شركات فخر الدين داراً جديدة للعطور العربية، هي شركة "حامدي للعود والعطور"، وذلك في وسط سوق مرشد في دبي.

و"الحامدي" هي شركة روائح شرقية خالية من الكحول، تأسست حديثاً، وهي تتبع مجموعة شركات فخر الدين، التي تعمل، منذ 42 عاماً، في مجال التجارة والتخزين وإيجار العقارات والتطوير والتصنيع. وستقوم الشركة بفتح شركة خاصة بها في دول مجلس التعاون الخليجي، بهدف التجارة في العطور العربية وخلاصة العود.

■ صلاح يوسف الفليج



أعلن بنك الكويت الوطني عن تعيينه مديراً عاماً لمجموعة الخدمات الاستثمارية والخزانة.

ويتمتع الفليج بخبرة مصرفية لأكثر من 21 عاماً، حيث التحق بالبنك العام 1985 في ادارة الخزينة، وتدرج في عدد من المناصب.

■ مازن سعد الناهض

عيّنه بنك الكويت الوطني مديراً لإدارة الخزانة في البنك، وقد بدأ الناهض العمل في في البنك في العام 1993. وهو حاصل على شهادة بكالوريوس علوم مالية وتمويل من الولايات المتحدة الأميركية، إلى جانب العديد من الدورات التنفيذية المتخصصة من جامعتي "هارفارد" و"ستانفورد".

■ كولين جريفيت



عيّنته بورصة دبي للذهب والسلع في منصب رئيس مجلس إدارة البورصة، إضافة إلى منصبه كمدير تنفيذي لقطاع الذهب في مركز دبي للمعادن والسلع.

ويتمتع جريفيت بخبرة عريقة تمتد لأكثر من 35 عاماً في أسواق الذهب والسلع الدولية.

■ كريستوف شيل

عيّنته شركة هيليوت باكارد إتش بي، في منصب نائب مدير عام مجموعة التصوير والطباعة لقسم المستهلكين في جنوب أفريقيا.

ويحمل شيل سجلاً حافلاً بالخبرة وإنماء الأعمال، وهو يعمل مع "اتش بي" منذ 10 أعوام.

■ سيف المضفي



تمت ترقيته لمنصب مدير عام "إكسبو سنتر الشارقة"، وهو كان انضم إلى المؤسسة في فبراير 2005 كمدير لخدمات التسويق.

ويحمل المضفي شهادة في إدارة الأعمال من إحدى جامعات بريطانيا، ولديه خبرة واسعة في الإدارة والمالية.

■ توماس تابكين

تم تعيينه مديراً عاماً لـ 4 منشآت فندقية تابعة لـ"موفنبيك"، وهي: منتجع موفنبيك النخلة جميرا، منتجع موفنبيك أوسيانا النخلة جميرا، فندق إبن بطوطة دبي وفندق موفنبيك الديرة.

ويتمتع تابكين بخبرة عالمية تساعده في تحمّل المهام الجديدة بالتزام واندفاع.

■ رود ايليس



عيّنته شركة تي أن تي مديراً للتسويق والعمليات التجارية في منطقة الخليج، ليكون بذلك أول من يشغل هذا المنصب في الشركة.

■ علاء نعواش



عيّنته شركة زيبرا تكنولوجيز أوروبا المحدودة مديراً للعلاقات التجارية لدعم وتوسيع شبكة قناة الشركاء.

ويمتلك نعواش خبرة طويلة في بيئة قنوات الشركاء في الشرق الأوسط، حيث تنقّل في مناصب عدة كان آخرها مدير مبيعات إقليمي في شركة كانون.

■ عبد العزيز المازمي



عُيّن مديراً للمبيعات في المؤسسة الوطنية للتوصيل السريع في الإمارات "امبوست".

ويحمل المازمي شهادة بكالوريوس في إدارة الأعمال من جامعة ويسكونسن في الولايات المتحدة الأميركية، وسوف يتولى مسؤولية الإشراف على نشاطات الشركة بهدف تطوير الأعمال داخل الإمارات وخارجها.

■ ميشيل نوغنت

تم تعيينه مديراً عاماً لفندق موفنبيك بور دبي.

ويتمتع نوغنت بخبرة واسعة في مجال الضيافة عمل خلالها في بريطانيا، العراق، الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية.

تعيينات في مجموعة إنتركونتيننتال

■ هيثم مطر



عيّنته المجموعة مديراً للمبيعات والتسويق في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.

■ جانيت ابراهام



تم تعيينها مديرة للمبيعات والتسويق، تشمل صلاحياتها 7 فنادق تابعة للمجموعة في الأردن وفلسطين.

■ ديفيد ترينور



تمت ترقيته ليكون مديراً إقليمياً للمبيعات والتسويق لفنادق المجموعة في مصر والبالغ عددها 11 منشأة.

■ شون والوين



تم تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق لمنطقة الإمارات العربية وقطر.

■ مارك تمبرل



عُيّن مديراً مقيماً في فندق انتركونتيننتال الأردن.

■ ناصر عبدالله الدوسري



عيّنته المجموعة مديراً عاماً لفندق إنتركونتيننتال الرياض.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL +33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: m.efe@mediaparade.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

